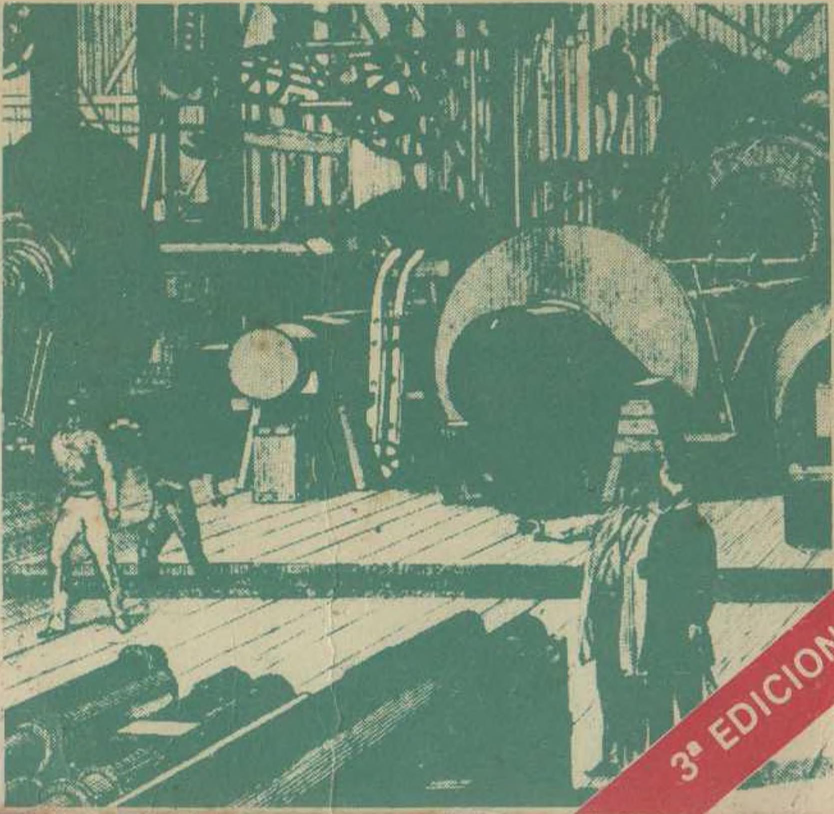
LA REVOLUCION INDUSTRIAL EN LA EUROPA DEL SIGLO XIX

Tom Kemp

Libros de confrontación
historia 2



3ª EDICION

Quizá ningún aspecto de la historia europea moderna se haya visto tan postergado como el de su economía; y, sin embargo, acontecimientos políticos y económicos recientes se encargan de demostrar lo peligroso de dicha ignorancia.

Este libro ha sido concebido con el propósito de poner en manos del estudiante y del graduado en historia económica una pauta orientativa. Da por supuesta una base de conocimientos, y dirige fundamentalmente su atención a toda la problemática interpretativa. El punto de partida se sitúa en el caso inglés, pero sólo en cuanto proporciona una serie de características predominantes y una base de comparación para el estudio del proceso en otros países. Es posible que una mejor comprensión de la historia no se limite a mostrarnos qué hay de nuevo en el escenario económico contemporáneo, sino que nos revele las constantes subyacentes en la vida social y económica de los distintos países y que deben ser tenidas en cuenta en el momento actual.

TOM KEMP, **Lecturer** de Historia de la Economía en la Hull University, es autor, entre otros numerosos trabajos, de **Theories of Imperialism**.

editorial fontanella

Tom Kemp

LA REVOLUCION INDUSTRIAL EN LA EUROPA DEL SIGLO XIX

Barcelona, 1979

Traducido al castellano por
Ramón Ribé,
del original inglés
Industrialization in nineteenth century Europe,
publicado por contracto con
Longman Group Limited,
Londres. Inglaterra.

Primera edición: marzo 1974
Segunda edición: marzo 1976
Tercera edición: diciembre 1979

Cubierta de Alicia Fingerhut

Printed in Spain - Impreso en España
por Cronograf, Méjico, 3
Barcelona

Depósito Legal: B. 41.177-1979
ISBN 84-244-0341-X

Prólogo

Este libro ha sido concebido con el propósito de poner en manos del estudiante y del diplomado en historia económica europea una pauta orientativa. Da por sentada, lógicamente, una sólida base de conocimientos, por parte del lector, acerca de los hechos básicos tal como vienen impartidos por los libros de texto existentes y dirige fundamentalmente su atención a toda la problemática interpretativa. El método utilizado consiste en la presentación de una síntesis y explicación propias. De esta manera, el estudiante, o el lector en general, disponen de una visión global coherente del tema y de un estímulo hacia posteriores investigaciones.

El tema fundamental de los capítulos siguientes se centra en la industrialización de los diversos países europeos durante el siglo XIX. El punto de partida se sitúa en la Revolución Industrial Inglesa, pero sólo en la medida en que ésta nos proporciona una serie de características predominantes y una base de comparación a la hora de examinar el proceso de industrialización en otros países. Hemos aplicado este mismo tratamiento de síntesis en los casos de Francia, Alemania, Rusia e Italia. No es que el autor crea que los grandes interrogantes referentes a la historia económica de estos países han encontrado ya solución; al con-

trario, la mayor parte de ellos siguen abiertos. A pesar de ello, nos ha parecido más útil ofrecer al estudiante algunas hipótesis sólidas, como base de trabajo, que enfrentarle a un laberinto de datos —quizá contradictorios— y a una divergente gama de interpretaciones. El hecho de que una mayoría de historiadores de la economía se muestren reacios a abordar muchos de los problemas interpretativos de alcance más amplio, hace que el estudiante se encuentre desorientado y perdido la mayor parte de las veces en un océano de artículos y monografías. Pretendemos aquí proporcionarle un asidero donde afirmarse y desde el que hacer frente a la marejada de opiniones contradictorias y de investigaciones parciales con que tendrá que habérselas.

El énfasis puesto en la historia económica europea tiene como fin contrarrestar lo que parece ser una tendencia insular autóctona en la enseñanza actual de las universidades inglesas. Es más que probable que en ningún país del mundo haya asumido tal importancia universitaria el estudio de la historia económica; y, sin embargo, el interés por la historia económica de otras naciones no es muy acentuado. Como puede deducirse de la bibliografía, son realmente pocas las publicaciones en inglés acerca de la historia económica de países que, como Alemania, tanta importancia han revestido para Inglaterra. Los historiadores británicos de la economía no han dedicado prácticamente ninguna atención a la investigación de la historia económica de la Europa del XIX, salvo en fechas relativamente recientes. Y, a pesar de ello, cuanto más se adentra uno en el estudio de la Revolución Industrial Inglesa, más evidente resulta su ininteligibilidad en independencia de los acontecimientos que tenían lugar fuera de las islas o sin un estudio más amplio de los procesos que paralelamente se desarrollaban por doquier. Un estudio de tal naturaleza debería iniciarse con aquellos países que por su bagaje cultural y su geografía poseen mayores afinidades con Inglaterra. Quizá ningún aspecto de la historia europea moderna se haya visto tan postergado como el de su economía; y, sin em-

bargo, acontecimientos políticos y económicos recientes se encargan de demostrar cuán peligrosa puede resultar dicha ignorancia.

Podría parecerle a alguien que este libro se limita a ofrecer al lector opiniones prefabricadas. No es ésta nuestra intención. Al serle ofrecida una interpretación sólida, se le invita al mismo tiempo a una reflexión adicional y, si es lo suficientemente curioso —cosa que debería ser—, a comprobarla. En cualquier caso, necesitará otros libros en los que buscar descripción y relación de hechos, cosa prevista en la sección bibliográfica, donde se llama la atención hacia aquellos artículos y libros básicos que permiten una más amplia consideración de los diversos problemas. Como ayuda suplementaria a la investigación y al estudio, al final de cada capítulo hemos insertado una lista de problemas que merecen investigación más amplia o, quizás, un debate en clase. La diversa problemática no ha sido tratada forzosamente de forma exhaustiva, pero puede acudirse a las distintas referencias bibliográficas.

Desde un punto de vista cronológico, nos hemos limitado al período anterior a 1914. La razón estriba en que el interés primario se centra en aquellas circunstancias en que se asentaron los fundamentos de la industrialización, no en el posterior despliegue del proceso de crecimiento económico de las sociedades industriales adelantadas. Además, la Primera Guerra Mundial señala el fin de una era de la historia económica europea claramente diferenciada e introduce en escena un entramado de nuevos problemas que van a modificar considerablemente el carácter del período siguiente. El estudiante dispone de un mayor número de libros que versan sobre este período posterior, cosa que no ocurre con el precedente, aunque la comprensión del desarrollo económico actual exija unas bases sólidas en historia económica del siglo XIX. Es entonces cuando las economías europeas adquieren sus características y derroteros específicos; sus problemas subsiguientes se gestaron, y en gran parte se solucionaron, a la sombra de su historia anterior. En el caso de Inglaterra, por ejemplo, es imposible plantear los

problemas comunes de la economía sin investigar sus raíces históricas que, como se explica en el capítulo VII, se remontan a fechas muy tempranas del siglo XIX. Es posible, además, que una mejor comprensión de la historia no se limite a mostrarnos qué hay de nuevo en el escenario económico contemporáneo, sino que nos revele las constantes subyacentes en la vida social y económica de los distintos países y que deben ser tenidas en cuenta en el momento actual. Es cierto, en algunos aspectos, que las exigencias del industrialismo y la vida urbana han tendido a asemejar entre sí a aquellos países del mundo más avanzados; pero, bajo la corteza aparente, cada uno de ellos conserva rasgos específicos derivados directamente de su historia y que estos capítulos pueden ayudar a poner en evidencia y explicar.

Nota para el lector

Ya que no pretendíamos llevar a término una obra de investigación original ni de erudición, hemos evitado las notas a pie de página. Las principales fuentes en inglés vienen indicadas en la bibliografía. El lugar de donde han sido tomadas las citas utilizadas en el texto y las obras de autores cuyo nombre se mencione explícitamente, pueden encontrarse en la página 289.

1. Industrialización británica e industrialización europea

Inglaterra fue país pionero en el proceso de industrialización. Se constituyó en el escenario clásico donde asistimos a la transformación de una economía tradicional agraria en una sociedad urbana cuyos pilares son los de la tecnología de las máquinas. Si bien es cierto que esta primera Revolución Industrial ha sido estudiada con intensidad por varias generaciones de historiadores académicos de la economía, está aún muy lejos de habernos revelado todos sus secretos. Recientemente, y gracias al creciente interés que tanto los historiadores como los economistas prestan a los problemas del desarrollo económico, ha adquirido nueva importancia. Como consecuencia, se ha reconocido con mayor claridad la complejidad del proceso de industrialización, ya que no se ha alcanzado su comprensión plena, y se ha demostrado que la explicación de sus orígenes y naturaleza es más difícil de lo que en principio se supuso.

En estos momentos podemos afirmar, al menos, que en la última década se ha inyectado en el estudio de la Revolución Industrial un acervo importante de análisis teórico y se ha dotado a alguno de sus aspectos de una mayor precisión cuantitativa. Los estudios sobre la materia demuestran, a medida que van apareciendo con ritmo cada vez más acelerado, que la cuestión

de los orígenes o de las causas sigue siendo objeto de controversia y quizá de imposible solución. La acumulación de conocimientos y los avances realizados en el terreno de la comprensión teórica no han dado como resultado, por el momento, nada comparable a un consenso de opinión entre los expertos. Por otra parte, es indudable que se han llevado a cabo grandes avances en la recopilación de evidencia y en el sondeo del alcance de los problemas que siguen por investigar. Así pues, la investigación ha tendido a orientarse en nuevas direcciones, operando con instrumentos teóricos más avanzados y proponiéndose una mayor comprobación cuantitativa de las afirmaciones y conclusiones generales.

Reconozcamos que se trata de un buen síntoma respecto a la evolución de la historia económica desde el punto de vista académico, aunque no facilite por ello la tarea del estudiante. Forzosamente tiene que habérselas éste con un enorme contingente de estudios especializados aparecidos en artículos y monografías. Pronto aprende a desconfiar de la mayor parte de afirmaciones contenidas en los antiguos libros de texto, sin que encuentre nada positivo con que sustituirlas. Las firmes conclusiones generales se ven sustituidas por versiones conflictivas de autoridades enzarzadas en la correspondiente controversia. La teoría hoy en boga puede resultar sospechosa mañana mismo, como consecuencia de la aparición de un artículo nuevo sobre el tema.

Nada más lejos de nuestra intención que demorarnos con los innumerables detalles de la Revolución Industrial Inglesa, ya que el objetivo primario del libro es el estudio de la estructura del proceso de industrialización en los países europeos. A pesar de todo, su importancia histórica global y la inmensa influencia que ejerció sobre el desarrollo económico del continente, exigen unas cuantas líneas. Fue el primero de una larga serie de procesos similares y, en consecuencia, se le suele adoptar como modelo o prototipo. Algunas teorías sobre la industrialización, pongamos por caso la de Rostow, se basan virtualmente en el caso

inglés. La secuela lógica es que el superponer este patrón clásico al desarrollo industrial de otros países, los hechos no lo confirman. Ahora bien, aunque exista siempre esta clase de riesgo, la industrialización de Europa es ininteligible sin una especial atención al caso de Inglaterra. La otra cara de la medalla es que el proceso de industrialización inglés es incomprensible en forma aislada —cosa que no siempre se reconoce—. No se trata únicamente de que deban examinarse las interrelaciones que guarda con el desarrollo de la economía mundial, sino que el estudio comparativo con otros países en un estadio similar de desarrollo económico puede proporcionar una base de comprensión de su carácter específico. Precisamente uno de los objetivos de este estudio es destacar los rasgos específicos de los distintos procesos nacionales de industrialización.

Por todos estos motivos debe decirse algo acerca de aquellos rasgos peculiares y distintivos de la Revolución Industrial Inglesa, que la diferenciaron de otros procesos similares acontecidos en los países que vamos a examinar. Ante todo, permítaseme subrayar que la transformación de la economía inglesa por medio de la aplicación de las técnicas y formas de organización del capitalismo industrial, sólo pudo acontecer como parte integrante de un movimiento de alcance mundial. Las necesidades de suministro de materias primas y mercados de una economía en trance de industrialización ocasionó una nueva línea divisoria laboral entre ella y las regiones predominantemente agrarias, y, más tarde, entre ella y los otros países industrializados. La creación de dicho mercado mundial inyectó por doquier fuerzas de cambio y perturbación en el seno de sociedades con diversos grados y formas de desarrollo. Con ello empieza el gran drama de la historia del mundo moderno. Concretamente, las diferencias de niveles técnicos y económicos entre los países económicamente desarrollados y aquellas otras áreas del globo caracterizadas por economías tradicionales agrarias y a menudo primitivas, condujo a la sujeción política y económica de estas últimas a los primeros.

Aquellas regiones que asistieron al crecimiento de la industria moderna, habitadas por europeos, se convirtieron en consecuencia en áreas dominantes durante toda una época de la historia.

No debe olvidarse este contexto histórico global. Él fue quien ocasionó la expansión colonial y las rivalidades imperialistas entre los países avanzados. Incesantemente y en mil formas distintas influyó en el proceso de industrialización. Con el tiempo, llevó al crecimiento de los movimientos nacionalistas y al deseo, por parte de las élites de antigua raigambre o reciente creación de los países subdesarrollados, de emular a los países avanzados por medio del descubrimiento del secreto del desenvolvimiento económico. Produjo también, con el paso de los años, una creciente concienciación de la cada vez mayor desproporción entre los ingresos de los afortunados países industriales y los países atrasados de economía agraria. De todo ello nació entre políticos y economistas un interés centrado en los problemas del desarrollo, así como avances teóricos y una acumulación de material empírico que, a su vez, fertilizaron el estudio del desarrollo económico de los países más avanzados.

Dejemos a un lado toda posterior consideración de las repercusiones mundiales de la Revolución Industrial en cuanto determinante crucial del mundo moderno, y centrémonos en este capítulo en los rasgos característicos de la industrialización en su lugar de nacimiento, Inglaterra, con una perspectiva que nos permita explicar cómo y por qué fueron distintos de los de aquellos otros países europeos que más de cerca siguieron sus pasos. Inglaterra fue el pionero. Fue ella el lugar donde los factores culturales, sociales y físicos se mostraron más propicios para la actuación independiente de las fuerzas económicas básicas que engendraron la industrialización. Las ventajas comerciales, financieras e industriales que permitieron a los empresarios ingleses ser los primeros en este campo, persistieron durante largo tiempo. Sin duda alguna, los incorporados a continuación se encontraron en muchos aspectos en relativa desventaja. Posteriormente —la

tendencia se hace perceptible hacia finales del siglo XIX, aunque quizá sea más evidente para las generaciones posteriores que para las contemporáneas— el país pionero empezó a sufrir perturbaciones debidas a sus tempranos comienzos. En el último capítulo intentaremos analizar la cuestión de si la «madurez» económica se convirtió o no en impedimento para el cambio y adaptación de la economía. Lo cierto es, sin embargo, que los llegados con posterioridad se veían por esta época en disposición de adoptar gran parte de la técnica y organismos de una sociedad avanzada, no sólo teórica sino prácticamente, así como de remodelar sus instituciones —en aquellos casos en que las circunstancias fueran favorables— y reducir en un corto espacio de tiempo las distancias existentes entre los ingresos del pionero y los suyos. Estos fueron los hechos, con diversos grados de éxito y siguiendo distintas sendas, en los países europeos aquí examinados. El estudio de estas experiencias puede —según se cree— arrojar luz sobre la naturaleza esencial de la industrialización y sobre la forma específica que adoptó, por necesidad, en el primer país industrial. Puede asimismo poner de relieve los rasgos especiales de los países industrializados con posterioridad, explicar el grado de éxito con que superaron su retraso inicial y ayudar quizás a comprender los problemas de los países actualmente en vías de desarrollo.

Todos estos procesos industrializadores tuvieron ciertos rasgos comunes y exigieron la existencia previa de un medio sociocultural favorable y de unos recursos físicos indispensables. Lo que convierte a Inglaterra en prototipo, es la posibilidad de seguir con cierta precisión los pasos de estas diversas circunstancias, en parte —evidentemente— gracias a la gran cantidad de investigación llevada a cabo. De hecho, las sucesivas sistematizaciones que los textos de estudio han realizado, han hecho que la ordenación de los «requisitos previos» indispensables, así como su favorable combinación e interacción, aparezcan más claras de lo que son en realidad. La controversia a que hemos aludido, acerca de los orígenes y causas, se convierte así en

una discusión acerca de la importancia relativa que debe otorgarse a estos diversos factores y en opiniones diversas respecto a cuáles de ellos fueron los decisivos desde un punto de vista causal. En Inglaterra, la industrialización no formó parte de un plan o programa preconcebidos. Fue simplemente resultado de las actuaciones de muchas firmas comerciales que competían entre sí y perseguían espontáneamente su propio interés en un medio institucional extremadamente favorable a la plena y libre actuación de las fuerzas de mercado. Este modo de ser orgánico o autónomo de la industrialización británica fue su característica más original y sobresaliente. En ninguna otra parte podían reproducirse con exactitud estas mismas circunstancias. Inglaterra pudo convertirse en modelo de imitación consciente; pero, una vez introducido un elemento de emulación y ejemplo conscientes o el trasplante de técnica, capital e iniciativa, el proceso adquiría un carácter distinto. Esto es lo que explica la diferencia fundamental entre la industrialización inglesa y los modelos que luego examinaremos.

Los países continentales no se limitaron a hacer un duplicado de la experiencia británica; ni siquiera podían hacerlo. Como correspondía a países incorporados con posterioridad, no tuvieron que pasar por todos los estadios gracias a los que en Inglaterra se habían ido perfilando de forma autónoma las circunstancias aptas para la industrialización. En este sentido, la posibilidad de quemar etapas fue su principal ventaja y la clave con que a lo largo de las últimas décadas del siglo diecinueve y principios del veinte pudieron salvar la distancia inicial que los separaba de Inglaterra.

Al mismo tiempo, todos los procesos de industrialización, basados o no en el resultado espontáneo de decisiones individuales tomadas de acuerdo con los indicadores de mercado, poseían ciertos rasgos en común. Quizá lo más difícil sea definir cuáles eran las circunstancias sociales y culturales necesarias para el triunfo de la industrialización. Desde luego, se hacía indispensable la refundición y el abandono de gran parte de la organización tradicional. Era necesario

crear una nueva estructura institucional y un nuevo sistema legal que satisfacieran las necesidades de una compleja sociedad industrial con una propiedad privada en función de las necesidades del mercado. Cuanto más similares fueran las instituciones, leyes, hábitos sociales, etc., preexistentes, a los exigidos por una sociedad industrial, más probabilidades había de que ésta naciera como resultado de un proceso natural. Puede afirmarse, en general, que la sociedad europea, con sus raíces asentadas en el mundo clásico, se mostraba más favorable en estos aspectos que las sociedades civilizadas de otras partes del mundo. Dentro de Europa, las condiciones preparatorias para el industrialismo habían sido elaboradas como resultado de un comercio en expansión y de una economía orientada hacia el mercado, a lo largo de muchos siglos. Especialmente favorecidas a este respecto se encontraban los países del noroeste europeo, que se convirtieron en el centro neurálgico de los lazos comerciales con otros continentes, establecidos desde finales del siglo XV. El cambio político y social subsiguiente fue rápido en esta área. La extensión de los nuevos conocimientos y la puesta en cuarentena de antiguas creencias religiosas y rigideces sociales, hizo aparecer una receptividad al cambio y la innovación —incluso en la esfera de la producción— sin paralelo en la historia anterior del género humano.

El contexto europeo parece, por consiguiente, revestir especial importancia. Pero también parecen revestirla, examinadas en detalle, las especiales circunstancias que predominaban en las Islas Británicas y que permitían a estos mismos factores una mayor libertad de acción. La situación concreta surgida en Inglaterra proporcionaba un campo particularmente fértil para la actuación de las fuerzas específicamente económicas que produjeron la industrialización como proceso espontáneo. Sin embargo, desde un punto de vista cultural, Inglaterra formaba parte de Europa y algunas de estas circunstancias derivaban de fuentes compartidas por el Continente. Otras circunstancias diversas —políticas, sociales y religiosas— contribu-

yeron al retraso del desarrollo en el Continente y a su estímulo en Inglaterra, ocasionando así la prioridad y originalidad de la Revolución Industrial Inglesa.

Los rasgos comunes a la industrialización deben buscarse principalmente en las fuerzas económicas que la producen. De nuevo retrocedemos a los «requisitos previos» que, aunque tan útiles a la hora de hacer una exposición, tienden realmente —cosa que debe ser subrayada— a simplificar la realidad de un proceso complejo. En especial, al actuar juntos (de hecho no pueden actuar por separado) en una matriz compleja y fuertemente integrada, se hace imposible separar uno para señalarlo como causa principal y motora. Debemos actuar así para explicar el proceso. Es virtualmente imposible atribuir peso específico a cada factor; el orden en que nos referimos a ellos no debe ser tomado, por tanto, como índice de importancia causal.

La industrialización implicaba un uso más productivo de los factores de producción, cosa que se obtenía en parte mediante la alteración de las proporciones de su aplicación, en parte mejorando su eficiencia y en parte mediante la introducción de nuevas técnicas. Los agentes activos de este proceso fueron hombres que compraban y vendían en pos de una ganancia, impulsados por el propio interés, aunque pudieran hallarse presentes otros motivos adicionales. La expansión de mercados era, por consiguiente, condición para la aplicación de nuevas técnicas y métodos de organización a la producción. La expansión de la producción exigía que parte del producto normal no fuera utilizado para consumo, sino como aditamento al *stock* de bienes productivos. De hecho, la previa acumulación de capital en el sentido de ayudas directas e indirectas a una producción que requería inversiones de dinero, había empezado mucho antes de que se iniciara la industrialización y constituía condición necesaria para ella.

La utilización provechosa del elemento productivo exigía el uso de potencialidades humanas físicas y mentales. Los dueños del capital dependían, por tanto, de la facilidad de reclutamiento de una mano de obra

consistente en personas que se vieran obligadas a trabajar a cambio de un salario, por no disponer de otros medios de subsistencia. Esta clase social había aparecido, por lo menos en Inglaterra, muchos siglos antes del nacimiento de la industria moderna. Los principales problemas de la industrialización surgieron al tener que reclutar a dichas personas de entre los antiguos tipos de empleo y adaptarlas a las exigencias de la nueva tecnología. La existencia de una fuerza de trabajo libre, de gente capaz y deseosa de asumir ocupaciones y trasladarse a aquellas áreas donde era solicitada por patronos en respuesta a las fuerzas de mercado, constituyó otra condición vital para la industrialización.

La Revolución Industrial hizo posible un gran incremento de la productividad del trabajo humano, del producto *per cápita.* La producción pudo expandirse y mayores cantidades totales —y quizá también proporcionales— de producción pudieron ser utilizadas en aditamento al stock de bienes productivos. Hasta cierto punto esto pudo realizarse por medio de un mejor uso de los medios existentes y del perfeccionamiento de la organización. El gran avance, sin embargo, exigía la dotación de nuevos medios técnicos con que elevar el producto *per cápita* mucho más allá de lo que los antiguos métodos permitían. Por ello eran dispensables nuevas máquinas y nuevas fuentes de energía. Los cambios tecnológicos surgieron de las circunstancias específicas de la economía británica en una etapa concreta de su desarrollo. Su aplicación a la industria, su capacidad de satisfacer las necesidades de empresarios ávidos de beneficios y en competencia con sus rivales por lograr un puesto en un mercado en expansión, fueron decisivas.

El empresario que obtenía beneficios, obligado a acumular para mantenerse en línea en esta carrera competitiva y sensible, por tanto, a toda mejora técnica que pudiera reducir costos y elevar los beneficios, era figura central en este proceso. Él fue el agente humano de cambio en la industria, el movilizador real de los factores de producción, a la búsqueda de opor-

tunidades de mercado, que sucumbió o sobrevivió según la bondad de su criterio o la suerte con que juzgó la situación. Desde luego, no estaba solo en el asentamiento de las bases necesarias para la industrialización. Al fin y al cabo, no hacía más que extender a la producción misma el modo de operar de una larga lista de capitalistas mercaderes, cuyas actividades en la apertura de mercados, desarrollo de la demanda de importaciones extranjeras y acumulación de capital habían preparado el terreno durante muchos siglos. Efectivamente, los éxitos que habían obtenido tenían el carácter de una revolución comercial, y la habilidad de los mercaderes ingleses y de los propietarios de barcos en ganar una posición dominante en el mercado mundial en desarrollo, durante el período anterior y simultáneo a la Revolución Industrial del siglo XVIII, fue, sin duda, factor sobresaliente para el despegue en cabeza de la industria británica.

Si adoptamos estos factores como los principales agentes del crecimiento económico, es evidente que la prioridad británica en la industrialización debe ser contemplada como parte de un proceso histórico más amplio. Formaba parte de un movimiento ligado a la naturaleza misma de la civilización europea y a la conexión de Europa con el resto del mundo. Pero, por una variada gama de razones, fue precisamente en Inglaterra donde condujo, en forma independiente, a una revolución de la producción. En otros países no estaban del todo ausentes las condiciones aptas para la industrialización, pero la antigua trama institucional permanecía intacta casi en su totalidad. Las oportunidades para el empresario ávido de beneficios veíanse reducidas por el lento crecimiento del mercado interior y por el ininterrumpido dominio social de la nobleza terrateniente. La receptividad al cambio —incluyendo el cambio técnico— era en conjunto mucho menor que en Inglaterra. Sin embargo, si debe darse una razón suprema que nos explique la mayor lentitud transformativa del Continente —a pesar de que en Occidente ya se daban muchos signos de desarrollo y cambio en el siglo XVIII—, hay que buscarla en la prevalencia de

las estructuras tradicionales agrarias. Por dicho motivo, la relación existente entre revolución o reforma agraria e industrialización será examinada separadamente en el próximo capítulo.

En resumen, la industrialización inglesa poseía características concretas y únicas, resultado de fuerzas históricas profundamente enraizadas y de la oportunidad y circunstancias bajo las que se inició y fue proseguida. Una vez iniciada, vio la luz todo un arsenal de innovaciones técnicas y de organización. Éstas pudieron ser trasplantadas a otros climas, unas veces por los propios empresarios ingleses y otras por adopción extranjera. Trabajo y capital, lo mismo que empresa, pudieron cruzar las fronteras. Por entonces la experiencia inglesa vióse reproducida con exactitud por doquier. Disponíase de un ejemplo al alcance de la mano y muchas veces fueron los mismos capitalistas ingleses quienes se encargaron de trasplantar la Revolución Industrial a Europa.

Por lo que respecta al Continente, a medida que cada país empezó a sentir el impacto de la revolución, comenzó a tomar forma lo que podría llamarse su fisonomía económica nacional. En la consideración de este aspecto, debe darse una importancia considerable a las estructuras y tradiciones nacionales. El nacionalismo, especialmente en el período que siguió a la Revolución Francesa, se constituyó en una de las grandes fuerzas de la historia europea. Se formaron nuevos estados nacionales y los antiguos estados dinásticos adquirieron una nueva naturaleza. La expansión de una clase media comerciante e industrial aconteció en el seno de estos estados. Es más, la conciencia de identidad nacional encontró en ella su más fuerte expresión. El nacionalismo, lo mismo que el liberalismo, vióse así alimentado por el crecimiento económico. El estado, ya fuera nacional o dinástico, tenía voz y voto en la economía a través de sus aduanas, sus unidades monetarias y todo el cuerpo legal, civil y comercial, que regulaba los tratos comerciales y distinguía entre indígenas y extranjeros. A lo largo del siglo XIX y a medida que la vida económica se hacía cada vez más

compleja y el nacionalismo se convertía en una fuerza política de creciente importancia, tomó parte más activa y dominante en la esfera económica.

El nacimiento de la industria moderna tuvo lugar, como vemos, dentro de los límites del estado nacional. En el mismo momento en que la mejora de las comunicaciones y del transporte parecían reducir los límites del mundo y los estados veíanse más implicados en la división internacional de la producción, su identificación con el estado o nación y la rivalidad entre estados se hizo más aguda. Los intereses de la ascendente burguesía industrial y comercial encontraron, de este modo, expresión a través del estado. Correspondía al estado proporcionar un clima favorable para las actividades de sus negocios en el país y promover sus intereses frente a los de sus rivales extranjeros. De ahí que surgieran diversas políticas económicas nacionales claramente diferenciadas. También por ello la industrialización tendió a reforzar las diferencias y rivalidades nacionales, aunque desde un punto de vista técnico y social hiciera más uniforme las condiciones de vida, independientemente de las diferencias lingüísticas, culturales o de otro orden de cada nación.

Puesto que la industrialización fue por su propia naturaleza un proceso geográficamente desigual, existen algunas anomalías en el hecho de considerar al estado nacional como unidad de crecimiento. En todos los casos, el rápido desarrollo de la industria y de la vida urbana en algunas áreas del país provocaba disparidades respecto a aquellas otras que seguían siendo predominantemente agrarias. En algunos casos, de los que el ejemplo clásico es la diferencia entre el Norte y el Sur de Italia, esta distancia podía hacerse muy amplia y persistente. En la mayor parte de los países, el promedio general de los niveles de ingresos, índices de desarrollo y otros porcentajes significativos, esconden diferencias regionales muy acusadas que hacen sospechosa toda generalización a nivel nacional. Algunas regiones de Francia, por poner un ejemplo, mostraban ya en fecha muy temprana del siglo diecinueve síntomas de avance e iniciativa industrial que las convirtió

en sectores primordiales de la economía europea, posición que siguieron manteniendo. Sin embargo, los promedios nacionales veíanse mermados por el atraso y letargo que privaba en otras partes del país. Es más, en ciertos aspectos sería mucho más lógico contemplar la industrialización europea desde la base de una perspectiva continental, prescindiendo de las fronteras nacionales. Lo que resaltaría entonces sería la importancia de los factores físicos, especialmente la ubicación y la dotación de recursos, a la hora de determinar la extensión y el índice de industrialización. Las áreas más avanzadas de la Europa del siglo XIX tuvieron por núcleo las minas de carbón del Norte de Francia, Bélgica y la región occidental de Alemania; desde allí la influencia de la industrialización se fue extendiendo a lo largo de las oportunas vías de comunicación, incluyendo en ellas el mar, a otras áreas de estos mismos países, creando instalaciones alejadas en zonas del Sur y del Este, y contándose centros administrativos, puertos marítimos y fluviales, y depósitos minerales entre sus puntos clave. Así vemos cómo la división entre regiones industriales y regiones predominantemente agrarias se realizó por encima de las divisiones fronterizas y, una vez establecida, conservó considerable influencia hasta llegar a nuestros días.

Esta breve panorámica de la industrialización europea puede ser completada con otra generalización. Tendemos a prestar especial atención a las diferencias existentes entre Inglaterra y el Continente durante los siglos XVIII y XIX; sin embargo, desde una perspectiva mundial, lo verdaderamente importante es la diferenciación existente entre Europa y el resto del mundo. Si excluimos los trasplantes europeos a América, los investigadores sólo han podido hallar leves signos precursores —y, aun así, prácticamente sólo en algunas partes de la India y del Japón— de un proceso de crecimiento autónomo que pudiera haber tenido como consecuencia la industrialización en otros continentes. Sin querer profundizar más en una materia tan ardua, parece posible afirmar que existía algún elemento en el bagaje histórico europeo y en la adaptación de la

población al medio físico en algunas partes del continente, que favorecía el desarrollo del capitalismo y, por tanto, de la industrialización. La naturaleza del feudalismo europeo, menos rígida, más individualista y abierta a las influencias comerciales, unida al hecho de que Europa era la heredera de las leyes civiles y de la propiedad, de la tradición comercial y de las rutas comerciales del mundo greco-romano, contribuyeron sin duda a darle una cierta ventaja sobre otras áreas. La actividad e iniciativa comerciales, y en mayor grado la actividad productiva, parecen haber encontrado el mejor medio para su florecimiento en el ámbito de variación climática que caracterizaba a la mayor parte de Europa, pero a muy pocas de las restantes áreas de civilización. La importancia de los recursos naturales, especialmente carbón y minerales, a los que se aplicaban las nuevas técnicas industriales y de los que dependía la industrialización del siglo XIX, apenas necesita ser subrayada. Pero, aun en los casos en que se han establecido estas consideraciones generales, no se ha hecho más que sugerir algunas de las condiciones necesarias para que el desarrollo pudiera de algún modo acontecer y poca luz se ha arrojado en torno a las causas promotoras.

Lo único que nos sugiere este enfoque es que el curso de lo que resultó ser la «preparación» para la industrialización ocupa un espacio histórico muy prolongado y va ligado a la naturaleza global de la civilización europea tal como surgió de la Edad Media. El hecho de que la irrupción tuviera lugar en Europa en primer lugar, es más importante que el punto geográfico europeo donde aconteció en concreto. En realidad, gracias a su posición geográfica e insular y a la posesión del tipo adecuado de recursos disponibles, el primer acto se representó en escenario británico. En efecto, aquí había tenido lugar durante un período muy largo de tiempo y a través de mil facetas distintas lo que, por mor a la brevedad, puede definirse como capitalismo. El uso del dinero, la existencia de mercados, el crecimiento del comercio y el establecimiento de vínculos comerciales con el mundo exterior, fueron

partes importantes del preludio de la industrialización. Pero todos ellos, al fin y al cabo, habían existido en el mundo antiguo y poseían una historia prácticamente ininterrumpida desde aquella época. Por tanto, es seguro que el factor decisivo fueron las relaciones de producción distintivas del nuevo orden económico: es decir, el hecho de que algunas personas trabajaran a cambio de un salario al servicio de otros que poseían la materia prima o quizá los medios y herramientas de la industria. La aparición del empresario industrial, cuya riqueza consiste en propiedad móvil que le permite controlar los medios de producción y disponer de los productos una vez acabados, señala el decisivo cambio de rumbo en la vida económica. Sin embargo, en algunos lugares, como el Norte de Italia y Flandes, hombres de estas mismas características habían montado importantes industrias en la Edad Media sin que de ello siguiera allí un proceso general de transformación económica. El establecimiento del control capitalista sobre la industria fue sólo un comienzo y podía no llevar a ninguna parte, a menos de verse acompañado por un cambio en el conjunto de la economía, es decir, en el sector agrario, donde estaba empleada la gran masa de la población.

Lo que distinguió al desarrollo británico, y al inglés particularmente, del de la Europa continental, fue el hecho de que las relaciones agrarias feudales empezaron a resquebrajarse antes y, por tanto, con mayor rapidez y exhaustividad. En el siglo XVI, la tierra convirtióse en una forma de propiedad privada que se vendía o alquilaba al mejor postor, aunque no sucediera así en todas partes ni de forma completa, pero sí con carácter más general que en ningún otro lugar. Por otro lado, al romper los propietarios con las antiguas restricciones tradicionales y convertirse la tierra en un bien comercial con vistas a su producción para el mercado, se creó una clase social de asalariados sin tierra. El hecho de que hubieran existido asalariados anteriormente, incluso en la agricultura, no importa gran cosa. Grandes multitudes se sumaron ahora al número de quienes, careciendo de tierra, necesitaban

trabajar a cambio de un salario, ya fuera por haber sido desposeídos los colonos de sus tierras o por la presión del mercado que favorecía a los grandes y más eficientes productores y no a los débiles y pequeños. La distinción entre libertad y no-libertad se convirtió en distinción entre propietarios y no-propietarios. Hacia el siglo XVII, a más tardar, el cambio había sido completo y había alcanzado a todos los estamentos de la sociedad.

El énfasis estaba ahora en la adquisición individual, en los derechos de la propiedad, en la posesión. Las relaciones de mercado, no la tradición ni el rango, se convirtieron ahora en el principal determinante de la posición social. La riqueza se identificó con el dinero o con aquella propiedad que podía convertirse en dinero mediante su venta en el mercado. La carencia de dinero o de propiedad significaba tener que depender del mercado de trabajo, por lo que se refiere a los medios de subsistencia. Es cierto que, aun en el siglo XVIII, muchos se veían alejados de la plena influencia de las fuerzas de mercado, gracias a sus derechos sobre un fragmento de tierra o a derechos ancestrales reliquias del pasado medioevo. La orden de vallado parlamentaria completó el control del mercado y reguló mediante leyes la transformación de los antiguos derechos en formas de propiedad de acuerdo con la plena posesión individual y, de esta manera, con la plena actividad de las fuerzas de mercado. Esta característica de las delimitaciones, a menudo pasada por alto, fue quizá mucho más importante que cualquiera otra de sus características. Ella explica la estricta observancia de las debidas formas legales y el respeto a los derechos de la propiedad, incluso de la del más humilde; y, al mismo tiempo, explica la naturaleza trascendente e irrevocable de la transformación social que produjeron en la sociedad rural.

Cambios de este tipo, que transformaban fundamentalmente las relaciones entre el hombre y la tierra y entre los hombres entre sí, que cambiaban la naturaleza de la propiedad y producían una nueva división de clases, exigían una amplia gama de adaptaciones polí-

ticas y sociales. Es más, el siglo XVII fue una época de revolución política, cuyo resultado fue delimitar las pretensiones de la Corona, subordinar el gobierno a la voluntad de los propietarios y proporcionar plena protección jurídica a las nuevas formas de propiedad de acuerdo con el desarrollo del capitalismo. Es difícil comprender el nacimiento de la industrialización —como resultado de un proceso orgánico y autónomo—, fuera de este tipo de ambiente. De hecho, una serie de cambios parciales, favorables a la propiedad capitalista y que permitían la acumulación e inversión con plena libertad y seguridad, proporcionaron unas circunstancias en Inglaterra sin paralelismo en otros estados europeos. Esta es la causa de que, aunque pudieran desarrollarse las mismas técnicas y formas de organización y pudiera acumularse riqueza a través del comercio o de las actividades financiadoras del gobierno, la empresa e iniciativa individual permanecieran paralizadas por el medievalismo y el ambiente social predominantes, por los todavía enormes y arbitrarios poderes del estado dinástico, por los privilegios de la nobleza hereditaria y por la naturaleza anti-individualista y no-capitalista de las relaciones agrarias.

Los cambios que habían tenido lugar en Inglaterra desde fines de la Edad Media y que hicieron aparecer en el siglo XVII un orden político e institucional de elementos únicos, no tuvieron como resultado necesario un aumento importante de la capacidad productora de riqueza de la nación. Los determinantes básicos del producto *per cápita* eran las técnicas empleadas en la agricultura y el número y habilidad de quienes se hallaban empleados en una industria todavía manual. Además, gracias al comercio internacional, los mercaderes de una nación podían contribuir al capital nacional y estimular la actividad doméstica. Fue a través de este último canal que se alcanzó un cierto crecimiento económico en los Países Bajos, con una reforma del contexto político y social similar a la de Inglaterra. Sin embargo, la situación continental de esta área en un período de guerras endémicas, la falta de recursos físicos y de un gran mercado interior, y la

escasez de trabajo, impidieron que tuviera lugar allí la primera revolución industrial, si bien durante el siglo XIX el área valona siguió de cerca los pasos de Inglaterra.

En algunas otras regiones del continente se alcanzó también una cierta prosperidad comercial e industrial, dentro de los límites del orden antiguo, pero sin conseguir superar la herencia medieval. Hasta finales del siglo XVIII no hubo, pues, nada único en el ritmo o incluso en la naturaleza del desarrollo económico de Inglaterra. Es cierto, sin embargo, que en ningún otro sitio podía verse toda una área nacional arrastrada con esta fuerza hacia una economía de mercado, ni en ningún otro país había un porcentaje de población tan grande que dependiera —para su misma existencia— de la venta de artículos o de trabajo. Una comparación que se limitara a la técnica, formas de organización o índices de crecimiento, pasaría por alto la característica principal y más decisiva de lo que acontecía en Inglaterra: el hecho de haber sufrido una transformación estructural que, desde una visión retrospectiva, parece haber constituido el fundamento necesario para la industrialización.

Esto no significa que el origen de la Revolución Industrial se atribuya a una causa única. La transformación estructural a que nos acabamos de referir, constituía un proceso enormemente amplio y complejo que no se componía de factores separables entre sí, sino más bien de elementos de imposible mutación, a no ser que paralelamente tuviera lugar un cambio en diversos planos y en muchos campos interrelacionados. Las fuerzas de mercado habían podido actuar como un disolvente de los antiguos vínculos tradicionales e inveterados en casi todos los aspectos, aunque con distintos grados de eficacia según los lugares. Se promovía una situación en la que, sin designio expreso, podía favorecerse el desarrollo. Dentro de este contexto institucional, cada vez más ligado a las relaciones de mercado, los hombres que ocupaban los puntos clave del mercado fueron quienes se convirtieron en agentes activos de cambio y desarrollo. Aunque es posible que

la riqueza no creciera mucho más rápidamente que en otros países, si es que realmente el crecimiento era superior, fluía entre sus manos un porcentaje relativamente mayor de ella en un proceso incesante de compra y venta de bienes, al tiempo que quedaba en sus arcas una fracción mayor destinada a posibilitar un crecimiento de la escala a que se desarrollaban sus negocios. El número de tales personas, el radio de acción de que disponían para sus negocios —sin obstáculo legal ninguno—, las oportunidades desplegadas ante ellos a través del desarrollo del mercado interior y de la expansión del comercio internacional, fueron construyendo los términos de una situación históricamente nueva y única en su género. Los empresarios capitalistas, dedicados a la obtención de beneficios y a la acumulación de capital, ocuparon la posición que les era propia y personificaron las fuerzas operadoras de un cambio de alcances aún más amplios.

Evidentemente, los empresarios capitalistas contaban ya, allá por el siglo XVIII, con gran cantidad de predecesores y tenían sus réplicas en todos aquellos centros de Europa que gozaban de un mayor desarrollo. Y, sin embargo, en Inglaterra pudieron emanciparse en un grado muy alto de todas las restricciones inveteradas; dispusieron de un contexto legal extremadamente favorable y llegaron a formar una poderosa fuerza social a cuyo alrededor empezó a crecer lo que se convertiría en clase media. Esta clase media en alza obtenía sus ingresos de la práctica del comercio y profesiones, a diferencia de los propietarios terratenientes que los obtenían de las rentas, y de los obreros, que tenían que vender su potencial de trabajo para subsistir. Los propietarios y gente acaudalada constituyeron el núcleo de la clase media y se encontraban dedicados, en el siglo XVIII, al comercio y finanzas a gran escala. Tales personas no se inclinaron necesariamente por la producción industrial, la cual no ofrecía por sí misma una provechosa salida para el capital hasta el momento en que hubiérase producido una considerable expansión del mercado, en el que forzosamente el mercader y el comerciante jugaban el papel decisivo. Cuando el

capital mercantil empezó a fluir hacia la industria, lo hizo principalmente a través del *putting-out system*[1] en el que el productor directo trabajaba aún en su propia casa o taller y que, en la mayoría de los casos, proporcionaba capital circulante, no inmóvil. Sólo cuando la naturaleza técnica del proceso obligó a inversiones de capital fijo, como aconteció en las explotaciones mineras y en las industrias metalúrgicas, empezó a adquirir predominancia el capital industrial. En las industrias textiles y en muchas de las que trabajaban el metal, la madera y otros materiales que debían ser convertidos en artículos de consumo, el *putting-out system* o el trabajo manual en pequeña escala constituían la norma común.

Punto fundamental, pues, de la historia de la Revolución Industrial es la manera como el capital industrial tomó las riendas de la producción, especialmente en las industrias textiles, e hizo posible una gran expansión de la producción en campos en los que era ya predominante. En esta descripción intervienen una serie de determinantes económicos que encuentran expresión a través del comportamiento de los empresarios y especialmente a través del reclutamiento de nuevos hombres para las industrias en expansión. Las crecientes oportunidades para la empresa individual en el terreno de la compra y venta veíanse ahora acompañadas por iguales, si no mayores oportunidades, en el terreno de la producción. El crecimiento del mercado estimulaba a mayores inversiones en la producción y ponía al descubierto las deficiencias de la organización industrial existente. Allí donde era sentida la presión de la demanda, los empresarios habían estado experimentando durante largo tiempo con las formas transitorias entre el trabajo individual, con sus herramientas propias del oficio, y la división articulada del trabajo, cosa posible en una fábrica mecanizada. El *putting-out system* era en sí mismo el de mejores resultados y el

1. Sistema de producción en que el comerciante o mercader se convertía en empresario que repartía, entre las personas que trabajaban para él, la labor —que se realizaba a destajo y en el propio domicilio—. (N. del T.)

más utilizado, permitiendo la realización de algunas de las economías derivadas de la división de la producción, sin exigir, por otro lado, fuertes inversiones de capital fijo. Lo mismo que los sistemas que seguirían después, demandaba la existencia de personas que pudieran y estuvieran dispuestas a trabajar a cambio de un sueldo. El suministro de mano de obra estaba asegurado en la práctica por la desintegración de la antigua economía de colonos y por el crecimiento de la población; concretamente, por el número cada vez mayor de hombres sin tierras o con tierras insuficientes para atender a su propio sustento y al de sus familias. Por otro lado, tenía inconvenientes claros, derivados de la naturaleza discontinua del trabajo y de la falta de supervisión o continuidad de calidad y suministro. A medida que la presión de la demanda fue creciendo, estas desventajas se expresaron a través de grandes elevaciones de costes y de pérdida de oportunidades de beneficios.

A nivel de empresa productiva, los patronos buscaron el modo de superar los inconvenientes de las formas tradicionales. La organización de la producción a gran escala, con el empleo aún de productores independientes aislados, siguió existiendo en muchos campos durante el siglo XIX e incluso después. Pero en el siglo XVIII ya no podía realizar más economías en las cada vez mayores industrias. Otra solución consistió en reunir en grandes talleres a los trabajadores que realizaban tareas idénticas o similares. Frente al coste que representaba el tener que proporcionar edificios y supervisión, podía aducirse el mayor grado de uniformidad y la mejor calidad del producto. Este era un factor importante cuando se comerciaba con objetos de lujo o de semilujo, o cuando se trabajaba según especificaciones del gobierno, como en el caso de los suministros militares o navales. Lo más probable es, sin embargo, que una cierta división de la producción tuviera como fuente el inicio o la consecuencia de una redistribución de tareas destinada a conseguir economías del tipo que Adam Smith menciona en su análisis de la división de la producción. Una vez que la com-

pleja labor manual se hubo dividido en sus elementos componentes y hecho repetitiva, no faltaba más que dar un paso para transferir la operación de manos del obrero y su herramienta a un mecanismo accionado por alguna clase de energía, el cual realizara la operación bajo la supervisión del trabajador.

La aplicación a la industria de la maquinaria movida por una fuente energética fue solamente revolucionaria cuando se aplicó a la producción de artículos para los que ya existía un mercado en desarrollo o para los que podía encontrarse mercado a medida que costes y precios fueran cayendo. La invención mecánica no era bastante por sí misma, por muy brillante que fuera en su concepción. Prototipos de fábricas equipadas con máquinas accionadas por una fuente energética (generalmente el agua) habían aparecido en un buen número de campos antes ya de la Revolución Industrial. El mercado para el que producían y su efecto general sobre la economía eran, sin embargo, reducidos, ya que su uso se veía restringido o bien a artículos caros y lujosos o a productos que constituían sólo una parte de la producción total. La aplicación de maquinaria a la producción textil fue ya otra cosa. En una sociedad esencialmente agraria cuyos ingresos van aumentando y que cada vez se encuentra más ligada a una economía de mercado, la producción textil se convertirá en el primer estímulo de actividad, aparte de los enseres domésticos. El crecimiento de un mercado de hilo y tejidos, así como de algunos artículos completamente elaborados —como los géneros de punto—, sentó las bases de la más amplia de las industrias del *putting-out system* en el período previo a la Revolución Industrial. Fueron precisamente todas las series de innovaciones mecánicas ocurridas en estas industrias las que constituyeron el núcleo de tal proceso. Sin embargo, es importante observar que sus consecuencias revolucionarias estaban totalmente en función de lo que aconteciera en el sector de la oferta y la demanda, tanto fuera como dentro del campo textil. En otras palabras, la aplicación de los inventos mecánicos y su capacidad de transformación de la economía y de con-

tribución al desarrollo económico, dependía de la existencia de unas oportunidades que evolucionaban dentro de un sistema de cambio aún más amplio.

No hay nada que demuestre, por poner un ejemplo, que la habilidad mecánica y la capacidad inventiva se encontraran menos desarrolladas en el Continente que en Inglaterra durante los siglos XVII y XVIII. Puesto que el cambio técnico tuvo lugar en este último país, se creó en él un acervo de conocimientos del que pudieron beber los extranjeros. Los inventores y empresarios ingleses se dirigieron, por propia iniciativa o por invitación, a Francia y a otros países. Se proporcionó financiación y se reclutó mano de obra. Estos esfuerzos destinados a trasplantar la Revolución Industrial a Europa, aunque muy bien pudieron haber dejado semillas que más tarde fueran a fructificar, no introdujeron por el momento nada que se pareciera a un proceso de industrialización. Es cierto que allá por los años 1790 Europa se encontraba de nuevo en guerra, cosa que derivaba los recursos hacia salidas menos productivas; sin embargo, esto mismo mantenía alejada a la competencia inglesa. El punto a destacar es que el terreno europeo no estaba tan bien preparado para una transición rápida a una sociedad industrial. En el camino se alzaba una compleja serie de circunstancias: debía transformarse todavía el sistema agrario; una parte desproporcionada del dinero superfluo disponible estaba en manos de una nobleza que pensaba más en términos de consumo que de inversión; el mercado interno era todavía estrecho y localista. No podemos dudar ni un momento que a la influencia de estas fuerzas retardantes se sumaban otras muchas circunstancias; el caso es que, todas juntas, levantaban en todos los ámbitos un muro de inercia al cambio. El crecimiento era posible, pero tenía lugar dentro de las estructuras antiguas; no se percibía ninguna señal que indicara el nacimiento de una forma de sociedad nueva e industrial. La economía siguió conformándose al antiguo patrón del siglo XVIII hasta bien entrado el siglo siguiente, por razones que serán examinadas con más detalle en el estudio por países.

No debe sacarse de quicio el papel pionero de la industria textil ni debe ser separado de su contexto. Los cambios en las industrias textiles fueron dándose poco a poco y a lo largo de un extenso período, de modo que, hasta la segunda o tercera década del siglo XIX, el sistema fabril era prácticamente sinónimo de hilado. Estaban en conexión, sin embargo, con el crecimiento de una sociedad comercial hacía tiempo existente y que permitía que el algodón, en particular, fuera importado a gran escala y que se buscaran mercados en el extranjero donde colocar un gran porcentaje de la producción. El éxito de Lancashire se fundaba evidentemente en la previa transformación económica y exigía cambios en muchos otros aspectos. Desde el punto de vista técnico se contaba con el estímulo tendente a mejorar las máquinas y a desarrollar y aplicarles un primer elemento motor, que animaba asimismo al mejoramiento de las herramientas mecánicas y al crecimiento de una industria productora de maquinaria. El proceso textil consumía también diversos productos químicos, y su crecimiento, por tanto, se hallaba ligado a la capacidad de su suministro por parte de la industria química en grandes cantidades y a más bajo precio. Paralelamente, en el campo de la financiación, seguros, transportes y organización comercial en general, tuvieron lugar una serie de cambios ligados entre sí, que permitieron la realización de economías externas. Vemos, pues, cómo la reproducción de todas estas circunstancias en cualquier otro lugar exigía una reordenación de la vida económica, así como un conjunto de condiciones favorables que no podían darse rápidamente en el Continente.

El desarrollo de los distintos sectores industriales en la Inglaterra del siglo XVIII se realizó sobre cauces en muchos aspectos complementarios. En primer lugar reflejaba, sin duda, todo un proceso de cambio agrario y demográfico que ampliaba mercados, no sólo para los productos textiles, sino para toda clase de artículos domésticos cotidianos, útiles de granja, herramientas, artículos de cuero, papel y alimentos y bebidas elaborados. La Revolución Industrial se vio fletada

en el seno de una economía que estaba siendo ya transformada y que arrostraba muchos síntomas de crecimiento, haciéndola distinta ya de las economías continentales. A pesar de ello, en el período precedente a la Revolución Industrial, la mayor parte de las diferencias eran tan sólo de grado, más que de cualidad. En términos de organización técnica e industrial, la diferencia no se había hecho aún decisiva; la distancia era aún cuantitativa, aunque a las claras se veía la ventaja que en ella llevaba Inglaterra. El proceso de transformación se realizó asimismo sin ayuda del estado y, desde luego, sin la previa formación de una industria de productos primarios. Esto era otro ejemplo del carácter complementario del proceso de cambio industrial. Ni siquiera la industria textil ejerció gran presión en sus exigencias sobre la industria de productos básicos, puesto que las máquinas que necesitaba eran al principio lo suficientemente simples como para ser construidas sobre el terreno por operarios hábiles. Lo mismo podía afirmarse de las primeras máquinas de vapor. Sólo cuando apareció un mercado para maquinaria textil y máquinas a vapor, los productores especializados empezaron a realizar su función de producción cuantitativa uniforme.

No es probable que las primeras etapas de la industrialización exigieran un aumento tan grande de las inversiones como algunas veces se ha dado por supuesto. La infraestructura necesaria iba siendo colocada y financiada en respuesta a las necesidades de un comercio y una agricultura que dependía de los mercados para su prosperidad. Los empresarios fabriles pudieron introducirse en este creciente engranaje comercial que, a su vez, había sido la causa de su propia aparición. Sus propias necesidades de capital eran, para empezar, similares a las de los ya existentes comerciantes-productores; era relativamente bajo el porcentaje de capital que se necesitaba inmovilizar en instalaciones y maquinaria fijas. Desde luego, era precisamente esta necesidad de capital que tenía su fabricación —técnicamente superior—, lo que los distinguía de sus predecesores. Sin embargo, en la financiación de

sus compras de materias primas, pago de salarios, almacenamiento de género y artículos, podían utilizar la red de crédito existente, basada en la utilización de la letra de cambio y de las instituciones especializadas en su manejo. Aunque es cierto que hasta finales del siglo XVIII existieron pocos bancos propiamente dichos en Inglaterra y que los banqueros evitaban por lo general las inversiones industriales a largo plazo, la posesión de una red de crédito avanzada suponía una gran ventaja en el favorecimiento del proceso de industrialización. El sistema de crédito y banca que encontramos en Inglaterra, más avanzado e intrincado que el del continente y en función de las necesidades de los negocios, constituía un índice de la naturaleza más comercial y orientada hacia el mercado de la economía. Debemos presuponer que la estructura financiera reflejaba en gran parte las necesidades de los hombres de negocios. El origen mismo de los bancos e instituciones financieras, como productos laterales de estos mismos negocios de comercio o de producción de artículos, es testimonio fehaciente de este hecho. En comparación, la evolución del continente (si exceptuamos algunos centros especiales) llevaba mucho retraso. Ello hacía que sus empresarios industriales trabajaran con grandes inconvenientes para obtener las facilidades que necesitaban; posteriormente, la influencia de los banqueros sobre la industria se hizo mucho mayor, precisamente a causa de este desarrollo tardío.

En Inglaterra, los empresarios eran independientes de los bancos y de la ayuda financiera externa. Hoy no podemos saber si hubieran constituido sociedades por acciones y hubieran vendido participaciones en gran escala entre el público, caso de habérselo permitido la ley. Tal como estaban las cosas, supieron adaptarse con éxito a una situación de la que estaba excluido esta clase de recurso. Cada empresario debía hallar, por tanto, su propio capital a través de su fortuna personal o familiar, de préstamos con garantía personal o hipotecaria, o formando asociación con quien dispusiera de medios financieros. Ya que en las industrias textiles, por lo menos, la inversión inicial en capital fijo era

relativamente pequeña, las empresas tenían la posibilidad de empezar en forma modesta. Su expansión consistiría fundamentalmente en la reinversión de los beneficios en el negocio. Estos métodos, impuestos por la necesidad, adquirieron a los ojos de los empresarios industriales un valor intrínseco. A medida que su fortuna creció y la empresa se convirtió en una posesión familiar segura que producía beneficios más que suficientes para permitir la expansión por sus propios medios internos, empezaron a mirar con sospecha a la sociedad compuesta por acciones. Así, durante muchas décadas, las grandes familias industriales retuvieron el control de sus negocios, sin necesitar ni buscar financiación externa que pudiera haber disminuido dicho control.

El período de formación de la industria británica se caracterizó, pues, por el predominio de la empresa familiar o asociada en la que propiedad y control se encontraban unidos en las mismas personas. Ello legó una herencia de individualismo competitivo combinado con otros rasgos característicos. El éxito de la industria británica en este período hizo posible que estas firmas crecieran y adquirieran una posición segura en el mercado interior y exterior. Los métodos que permitieron su consecución, tanto desde el punto de vista técnico como financiero, tendían, por consiguiente, al logro de un gran prestigio. En la esfera de la técnica, por ejemplo, donde en los primeros estadios de desarrollo industrial el énfasis se ponía en el obrero especializado, y en la que por mucho tiempo permaneció indiscutida la supremacía inglesa, se formaron hábitos mentales y prácticos que a la larga podían ser un obstáculo para el cambio. Además, mientras la dotación material de la firma —en circunstancias en que, sin duda, gozaba de un mercado privilegiado— permitiera mantener los beneficios, asomaba una resistencia a su sustitución por una maquinaria más cara, pero también técnicamente más avanzada y productiva. Puesto que las empresas, muchas con un largo historial, no se veían aguijonadas por accionistas que reclamaran dividendos o por banqueros que poseyeran inversiones

en ellas, empezó a manifestarse una creciente derivación hacia la rutina e inacción como respuesta al cambio.

Para la primera generación de empresarios europeos aparecidos tras la restauración de la paz en 1815, la situación se presentaba completamente distinta. En primer lugar, aunque se podía contar con un importante caudal de conocimientos prácticos y —dependiendo de las restricciones impuestas por el gobierno británico— podían obtenerse máquinas y trabajadores especializados de aquel país más avanzado, estas ventajas potenciales se veían contrapesadas con un buen número de serios inconvenientes. En segundo lugar, durante el período de las guerras y del bloqueo, el desfase industrial entre Inglaterra y los países europeos se había hecho mucho más amplio. No sólo había avanzado sin desfallecer la Revolución Industrial, mientras el Continente estaba absorbido por guerras que paralizaban y distorsionaban su desarrollo económico, sino que, gracias a la ventaja adquirida, la industria inglesa se veía ahora en disposición de invadir el mercado europeo, así como de conservar el mercado internacional para productos manufacturados que había sido conquistado en las décadas precedentes. Al valorar las perspectivas de la industrialización europea es, pues, necesario tener en cuenta no sólo la medida en que las circunstancias internas habían madurado para que se produjera una aceleración del crecimiento y un cambio estructural de la economía, sino también la medida en que el despegue en solitario y la ventaja adquirida por Gran Bretaña pudiera actuar como contraincentivo a la inversión e innovación industrial.

En los estudios por países que seguirán, intentaremos mostrar cómo evolucionaron las condiciones previas a la industrialización en cada uno de los principales países europeos, así como las circunstancias especiales que se dieron en cada caso. Diremos algo aquí acerca de su adaptación a la superioridad técnica y económica inglesa. La más evidente de todas las reacciones posibles que podían tener los empresarios, era intentar mantener el control del propio mercado na-

cional solicitando que el gobierno mantuviera o aumentara las tarifas para los productos manufacturados de importación. En conjunto, la industria continental tendió a mostrarse proteccionista en estos aspectos. Era posible utilizar con ventaja el argumento de la reciente creación de las industrias, alegando que, a menos que las recién nacidas industrias recibieran una efectiva protección arancelaria en sus comienzos, jamás podrían alzar el vuelo frente a la competencia inglesa, que trabajaba a bajo precio. Mientras muchos agricultores europeos dieron la bienvenida a la campaña de libre comercio de Inglaterra, puesto que abría el mercado para sus propios productos y alimentaba su esperanza de comprar, gracias a los bajos aranceles nacionales, productos manufacturados —a un precio más bajo—, los industriales —defendiendo sus propios intereses— tendían a moverse hacia el campo proteccionista. Ya que, a pesar de todo, la política tradicional era eminentemente proteccionista e incluso los agricultores se mostraban reacios a abandonarla, no debe extrañarnos que las ideas de libre comercio encontraran poco eco en las políticas de los países europeos hasta pasado el medio siglo.

Es difícil afirmar qué efectos tuvo la protección sobre la tasa de crecimiento de la industria continental. Los índices arancelarios raramente eran lo suficientemente elevados como para eliminar la competencia inglesa del todo, ya que la diferencia de costes frente a la industria nacional era enorme. En algunos casos en que los índices arancelarios eran muy altos —como en el caso del hierro en Francia—, lo más probable es que los industriales se contentaran con recoger pingües beneficios amparados por el muro arancelario y no se preocuparan de mejorar la organización y la tecnología, cosa que hubiera permitido reducir los costes. Por todo ello, siguieron existiendo productores que trabajaban con precios elevados. Esta política presuponía el principio de que poco podía hacerse para desafiar el dominio inglés en otros mercados. Era una respuesta que conducía a un estancamiento que, a la larga, podía aportar la ruina nacional.

Así, en cuanto empezó la construcción de ferrocarriles, tuvieron que ser suavizados los aranceles aduaneros y las restricciones a la importación, porque los fabricantes nacionales no podían hacer frente a la demanda de vías y material rodante.

Otra respuesta más constructiva fue la de aquellos otros empresarios que, aunque aceptaran la existencia de campos —como el de la producción de tejidos baratos— en los que era difícil competir con las firmas inglesas ya introducidas en los mercados, volvieron la mirada hacia otras parcelas en las que tenían o podían conseguir una ventaja. El aumento general del nivel de ingresos tanto en Europa como en Norteamérica, la aparición de un mercado de clase media consumidor de productos de más alta calidad y mayor variedad, ofrecían oportunidades susceptibles de ser explotadas por los fabricantes continentales. Evidentemente, en muchos casos este tipo de artículos seguían siendo producidos en pequeñas series y siguiendo los antiguos sistemas manuales; por tanto no se hacía necesaria una transformación técnica. Por otro lado, el crecimiento continuado podía asegurarse mediante la simple ampliación de estas industrias. Con todo, los empresarios capitalistas podrían emprender un curso de acción similar en aquellas áreas europeas más avanzadas. Esto suponía un mayor énfasis en una calidad y acabado altos, en la variedad y en la capacidad de adaptación a los cambios de las modas, que en la producción de largas series a un bajo precio unitario. En resumen, dejaron este tipo de mercado en manos de los del Lancashire y se concentraron en la producción destinada a aquel mercado de ingresos superiores que la misma Revolución Industrial Inglesa había contribuido a crear.

De esta manera tuvo lugar una división internacional de la producción, en la que las exportaciones inglesas dominaban los mercados más distantes —especialmente los de aquellos países más atrasados—, mientras que los industriales continentales —en la medida en que disponían de un mercado de exportación— se centraban en las áreas más avanzadas de

Europa y de Norteamérica. En consecuencia, las exportaciones de las industrias europeas se basaban, en conjunto, en especialidades de elevada calidad que se derivaban de la producción artesana dirigida a un mercado de ingresos superiores. Al mismo tiempo, la naturaleza del mercado en estas áreas menos desarrolladas de las primeras etapas industriales, tendía a favorecer el mismo patrón. Herencia todavía del siglo XVIII, el poder adquisitivo estaba fuertemente desequilibrado en favor de la nobleza y de la burguesía. Un gran porcentaje de la población, entregado aún a una agricultura en general autosuficiente, compraba poco, y lo poco que compraba constituía un intercambio local con los artesanos o consistía en artículos producidos según el *putting-out system*. Así, el paso a la producción fabril se vio retrasado y las formas antiguas de industria gozaron de una vida prolongada en el campo. Siguiendo las mismas pautas, la fuerte influencia de los grupos de ingresos elevados en el mercado de productos manufacturados hizo posible la supervivencia de una producción de calidad en pequeña escala. No sólo se vio frenado de esta manera el progreso de la industria fabril, sino que éste sonservó durante mucho tiempo la apariencia de un desarrollo artificial, extraño, restringido a unos pocas áreas especiales y dentro de un contexto industrial dominado aún por las formas tradicionales. Así, la «economía dual», aunque tampoco estaba ausente de Inglaterra, era mucho más acentuada en Europa y tuvo una mayor supervivencia.

Trabajadores y empresarios englobados en los antiguos oficios artesanos a pequeña escala, a medida que fueron dándose cuenta de la amenaza que para ellos suponía la producción fabril, hicieron cuanto estuvo en su mano por detener su avance. En parte, la hostilidad hacia el producto fabril fue —especialmente en Francia— un aspecto más de la anglofobia general. En Alemania, los privilegios de los gremios no desaparecieron legalmente hasta la década de 1860; y las industrias que acogían siguieron formando un fuerte grupo de presión que, junto a los agricultores,

intentaron hacer frente al avance de la sociedad industrial. En Rusia, toda una escuela de pensadores idealizaron las artesanías tradicionales y abogaron en vano por su preservación. Aunque en Inglaterra hubo también quienes derramaron lágrimas por el destino a que estaban abocados los antiguos oficios y los destructores de máquinas regalaron al idioma un nuevo vocablo, el Luddismo,[1] éste, en un sentido literal, desapareció muy pronto. Si el progreso de la industria basada en las máquinas era en muchos campos lento y parcial, las causas eran sobre todo económicas; a través del comercio libre, de la regulación de las fábricas y de la actitud de la ley respecto al control del comercio, las formas más antiguas de industria se vieron privadas de soporte y desaparecieron cuando las circunstancias del mercado estuvieron en sazón.

La industrialización del continente desplegó unas características derivadas del hecho doble de que los empresarios y otros personajes que la promovieron debían hacer frente a un rival poderoso y sólidamente establecido y al mismo tiempo podían hacer uso del capital, técnica y capacidad directiva y empresarial británicas. En las primeras décadas del siglo XIX, sin embargo, había pocas áreas o sectores en que tales préstamos pudieran dar fruto. No era suficiente poder disponer de un modelo, sino que debían darse asimismo las condiciones precisas para su transferencia a un contexto distinto. En algunos casos, tales como la industria textil de Alsacia y algunos otros sectores de la industria francesa, se daba una razonable combinación de adaptación a las circunstancias creadas por el liderato británico, sacando ventaja de las oportunidades de especialización que ofrecía, y adoptando las avanzadas técnicas y formas de organización elabora-

1. Palabra de origen dudoso. Se apodaba *Luddite* al miembro de una banda que a comienzos del siglo XIX promovía alborotos multitudinarios intentando la destrucción de las máquinas. Parece que actuaron sobre todo en el sector textil (1811-16) destruyendo maquinaria en protesta por los bajos salarios y al desempleo producido por la mecanización. (N. del T.)

das en Inglaterra. Este tipo de respuesta fue mucho más fructífero que el anterior trasplante, porque guardaba una relación orgánica más cerrada respecto a los cambios económicos en curso, al tiempo que podía acelerarlos.

La adopción del ferrocarril fue un aspecto evidente del impacto que la Revolución Industrial Inglesa tuvo en el Continente. Debido a las largas distancias que debían recorrerse para establecer un nexo entre las materias primas y los centros de producción, entre estos centros y sus mercados, entre los puertos y sus zonas de influencia, etc., los nuevos medios de transporte iban a tener un efecto más revolucionario aún que el que habían tenido en su país de origen. Pero, al mismo tiempo, el tren exigía grandes sumas de capital y éste, o bien no estaba disponible en las cantidades requeridas o bien los inversores potenciales se negaban a ligarse a tal empresa sin una garantía, que sólo el Estado podía proporcionar, de que se obtendría algún beneficio a cambio. Por esto, en la mayor parte de los casos, el desarrollo del ferrocarril en Europa tuvo lugar bajo los auspicios del Estado y exigió la cooperación de banqueros y financieros internacionales. Dejando a un lado los motivos políticos o estratégicos implicados, revestía el carácter de una promoción económica de la que se esperaba una inyección de nueva vitalidad para la economía. Desde luego, no bastaba la construcción de un ferrocarril para que apareciera la industrialización; pero, para quienes se iban incorporando a dicho proceso, la construcción de ferrocarriles constituyó una de las etapas previas y preliminares. Con ellos aparecieron en escena técnicas financieras y comerciales avanzadas y el acaudalado se fue familiarizando por las nuevas modalidades de inversión. Supuso un gran estímulo para la industria pesada y condujo a la rápida adopción de técnicas para la producción de hierro, la mina de carbón y la ingeniería, que, aunque conocidas hacía tiempo, habían sido relativamente poco usadas.

Sin querer llevar el contraste a límites extremos, puede afirmarse que, en el caso de los recién incor-

porados, las industrias de productos básicos jugaron un papel más importante en el proceso de industrialización, que el que hubieran jugado en cualquier período de la experiencia inglesa con que pudiéramos compararlo. Evidentemente, existían industrias textiles mecánicas en Francia, en algunas partes de Alemania y en otros países antes de que se construyeran los ferrocarriles. En algunos casos, éstos podrían describirse como los soportes de la antigua forma de capitalismo industrial, que iba a ser retado por el capitalismo basado en la industria pesada. Queda claro, sin embargo, que las industrias pesadas, gracias principalmente a los ferrocarriles, tuvieron un mayor peso específico en la transformación de las economías continentales. Estas industrias, al igual que los ferrocarriles, exigían grandes inversiones de capital. Debido a la escala de producción y a los grandes gastos de instalación, no había grandes posibilidades de competición; unas pocas empresas de gran envergadura tendían a dominar el campo. En ellas se dieron una serie de mejoras técnicas que subrayaban la tendencia hacia la envergadura y hacia la integración de los procesos bajo control y propiedad unificados. Mientras en Inglaterra, incluso en el caso del hierro y del acero —y más aún en el de las minas de carbón—, la industria tendía a organizarse bajo la forma de una gran diversificación de firmas de tipo familiar, autofinanciadas y competitivas, en el Continente muchas de las empresas fueron de mayor envergadura ya desde una etapa anterior, acudían en busca de ayuda exterior e intentaban limitar la efectividad de la competencia. Aparte del antiguo estilo de capitalismo familiar, que seguía predominando en Inglaterra, apareció en los países continentales —cuando empezó seriamente la industrialización, desde mediados del siglo XIX—, un sector que, por su escala, organización y vínculos con los bancos prefiguraba la forma típica de empresa capitalista del siglo XX. Desde una perspectiva actual, ¿quién fue, pues, el pionero?

De nuevo cabe decir que dichas diferencias no deben ser exageradas, por muy importantes que sean.

En algunos aspectos, la industrialización siguió idénticos caminos en todos los países europeos. La empresa familiar y autofinanciada se encontraba por doquier, especialmente en las industrias textiles y en las de otros bienes de consumo. Incluso en la industria pesada, la empresa dinástica del tipo de los Krupp o los de Wendel, tenía una importancia sobresaliente; estas empresas no estrecharon sus lazos con los bancos hasta que los procesos de la fabricación del acero, ya en los finales del siglo XIX, exigieron enormes desembolsos de capital, especialmente en el Ruhr y la Lorena. Francia, en general —el primer seguidor—, tuvo rasgos más próximos a los ingleses que Alemania, cuya industrialización fue posterior, menos extendida en el tiempo y asociada con más firmes lazos al hierro y al carbón.

Durante todo el siglo diecinueve y hasta mediados del veinte, los países continentales gozaron de una menor industrialización global que Inglaterra. Esto queda de manifiesto, en primer lugar, en el considerable peso que la agricultura —en gran parte aún en manos de colonos— conservaba dentro de la estructura de la economía. Era inevitable que, desde un punto de vista meramente económico, el hecho de que un número excesivo de recursos estuvieran ligados a la agricultura, mantuviera los ingresos medios *per cápita* en un nivel inferior al que podrían haber alcanzado. Algunos sectores de la agricultura —e incluso regiones enteras— se encontraban, en el seno de cada uno de los países europeos, condenados a un atraso relativo que actuaba a modo de rémora sobre la transformación de la economía nacional considerada como un todo. No hay duda de que existían razones sociológicas que explicaban las disparidades existentes entre la región parisina y Bretaña, entre la región valona y los distritos de habla flamenca de Bélgica, entre el Ruhr y el sur de Alemania. Francia, al igual que Italia, tenía su propio problema meridional, si bien en forma menos aguda; y toda el área mediterránea sufría un mayor atraso, si se la comparaba con el Noroeste. Desplazarse hacia el Este equivalía a retroce-

der en el tiempo o en los niveles de desarrollo económico; en Rusia y en toda la Europa Oriental, los centros industriales constituían oasis en medio de la pereza campesina y de la inercia burocrática. El estrangulamiento producido por las estructuras arcaicas, en especial los efectos de un feudalismo y servidumbre tardíos, no pudo ser eliminado hasta fechas relativamente recientes. Fronteras económicas invisibles separaban las áreas en desarrollo de aquellas otras que avanzaban lentamente, con lo que la unidad nacional se convertía en una base insatisfactoria a la hora de medir el desarrollo en algunos aspectos.

Del mismo modo que la agricultura mantenía un peso considerable dentro de las economías de los estados europeos, tendían también a conservar las antiguas estructuras en medio de la producción industrial. En las regiones agrícolas, donde las ciudades industriales genuinas eran pocas y distantes entre sí, las ciudades con mercado y los centros administrativos —a menudo pequeños y aletargados— representaban la vida urbana. En estas pequeñas ciudades, la industria artesana pudo sobrevivir en un mercado constituido por los colonos de la campiña cercana y por la pequeña burguesía de la urbe misma. Estas condiciones de vida, hasta cierto punto arcaicas, poseían un poder de supervivencia considerable y constituían un aspecto del dualismo económico a que nos hemos referido. En Inglaterra, en donde la agricultura de coloniaje había desaparecido para todos los efectos prácticos a principios del siglo XIX y donde —en un contexto geográfico compacto— las mejoras de los transportes disminuían el aislamiento rural y unificaban a todas las regiones en un solo mercado nacional «urbanizado», se podían encontrar pocos paralelismos. En este sentido, la transformación industrial fue más completa que en ninguna otra región del Continente. Incluso las áreas rurales se veían arrastradas por la corriente de la evolución económica, como parte de una economía en función del mercado, estando habitadas en su mayor parte por trabajadores asalariados que tenían que comprar en el mercado la mayor parte de lo que

consumían y que, por tanto, compraban —siempre que era posible— productos industriales y baratos. En estas circunstancias, las industrias y artesanos rurales fueron extinguiéndose y los mercados ciudadanos se convirtieron en simples centros distribuidores de los productos manufacturados de las áreas industriales. Como corolario a todo ello, nos encontramos con que el patrón de vida urbano característico de una ciudad industrial moderna, con sus efectos sobre la aplicación de los ingresos, se vio establecido en Inglaterra en fecha más temprana y con más firmeza que en el Continente, donde el proceso de captación se extendió hasta bien entrado el siglo XX.

Por lo que hace a los países europeos industrializados, se los puede considerar, no sólo como rivales de Inglaterra, sino también como puntos de unión —en el desarrollo de la división internacional de la producción—, sin los que el ritmo de la industrialización de Inglaterra habríase visto grandemente reducido. En la hipótesis extrema de una Inglaterra industrial dentro de una Europa agraria, se habría impuesto un severo límite al poder adquisitivo de las economías europeas. Con ello, no sólo se les habría impedido el aumento de sus importaciones de productos británicos, sino que, al restringirse sus compras de artículos provenientes de otras partes del mundo, habría reducido el mercado de los productos ingleses a escala mundial. Si ello fuera cierto, el cuadro de libre comercio dentro de una división internacional de la producción, en la que Inglaterra permanecía como «la fábrica del mundo», era algo tan indeseable como irrealizable. Es verdad que la existencia de un sistema de libre comercio en Inglaterra jugó una baza crucial en el desarrollo de la economía europea y mundial en el siglo XIX, al ofrecer un mercado para los excedentes agrarios y para los productos industriales especializados, estimulando así la inversión de capitales en ellos. Por otro lado, si los demás países no hubieran protegido sus industrias, muchas de ellas no habrían despegado del suelo y, sin ellas, los ingresos de sus ciudadanos y —consiguientemente— el poder adqui-

sitivo internacional se habrían visto retardados. La continuada industrialización de Inglaterra en el período que se inició en la década de 1840, se vio favorecida, desde luego, por el incremento de la industria en Europa, aun cuando se tratara de una industria protegida por muros arancelarios.

Durante un tiempo, empezando por el Tratado Anglo-Francés de Comercio de 1860, parecía como si todos los países europeos se inclinaran por una liberalización de las relaciones comerciales. En Francia, y quizá también en otras naciones, la reducción de la protección arancelaria tuvo un efecto saludable sobre la eficiencia industrial. Sin embargo, la mayor parte de los industriales franceses siguieron siendo proteccionistas irreductibles e intentaron incesantemente invertir lo que se llamó el «*coup d'état* industrial» de Napoleón III. El golpe definitivo a la evolución de un sistema de libre comercio europeo llegó como resultado de la crisis comercial de la década de 1870. En todos los países, las inversiones se habían incrementado rápidamente durante los últimos años del cuarto de siglo de prosperidad (1848-73), que coincidió con las primeras fases de la industrialización de Europa Occidental. La industria europea era todavía vulnerable a la competencia inglesa, especialmente cuando, bajo la presión de la reducción de mercados, los fabricantes del otro lado del canal bajaron radicalmente los precios. Aquellos industriales que aún no se habían convertido a la reducción de aranceles, alzaron el grito pidiendo aranceles más elevados. Esta vez se les unieron los intereses agrarios, que anteriormente se habían manifestado favorables al libre comercio y que se enfrentaban ahora a la gran caída de precios agrícolas, debido a que los ferrocarriles y el bajo coste del transporte marítimo traían el grano de América y Rusia hasta sus mismas puertas. La reacción proteccionista fue violenta y amplia. El comercio entre los países europeos no se vio detenido, pero sí distorsionado por los aranceles. Tras los muros arancelarios, crecieron industrias nacionales que debían disponer de un mercado de exportación. El hecho de que el

mercado británico permaneciera abierto, supuso algún alivio; además, los productores ingleses tuvieron la ventaja, al no existir protección, de unos mercados privilegiados y de una especial facilidad para la venta en los países menos desarrollados. A pesar de todo, la competencia comercial se intensificaba, especialmente una búsqueda de áreas de mercado privilegiadas que sólo podían obtenerse y defenderse mediante el apoyo político.

Siguiendo estas pautas, la industria pasó a depender más del gobierno, pero los estadistas de los diversos países contemplaron sus responsabilidades según modos distintos. Inglaterra siguió siendo un país de libre comercio, porque de ahí derivaban mayores beneficios que de la protección. En ello no había nada paradójico. En los países industriales más jóvenes, los empresarios pedían protección como algo acorde con el interés nacional, y la obtenían. Inglaterra había adquirido un gran imperio formal e informal, que aseguraba a sus empresarios campos privilegiados de inversión, suministros de materias primas y mercados para sus productos industriales. Con todas estas ventajas, no se necesitaban otras formas de apoyo gubernamental. La reacción proteccionista en Inglaterra fue suave; el crecimiento colonial actuaba como sustitutivo. En Francia, y más aún en Alemania, la reacción proteccionista fue vigorosa e iba emparejada con otras medidas gubernamentales destinadas a proporcionar ventaja a la industria nacional. En cualquier caso, la tradición más antigua de estos países en pro de un apoyo industrial por parte del gobierno no se había extinguido, sino que se veía revitalizada ahora en el seno de unas sociedades que estaban siendo transformadas por las técnicas industriales avanzadas y por la actuación de gigantescas empresas.

El clima competitivo y no-intervencionista bajo el que la industrialización había dado en Inglaterra sus primeros pasos, era en realidad excepcional. En los países europeos recién incorporados a dicho proceso, se esperaba del estado —en diversos grados— que jugara un papel más positivo en la creación de condi-

ciones favorables para las empresas. Allí donde las industrias se habían establecido a partir de cero, en gran escala y con necesidad de apoyo bancario, las fuerzas competitivas se veían debilitadas. Como se mostrará en los próximos capítulos, aparecieron en los diferentes países nuevos y complejos patrones de desarrollo económico. En algunos aspectos, los recién llegados parecían tener ventaja. Sus empresarios podían comenzar con la planta de producción más moderna, ubicada e instalada, de modo que se pudiera obtener la máxima ventaja de la disponibilidad de materias primas y de los conocimientos técnicos más recientes. Tenían acceso a fuentes de financiación más amplias y podían solicitar el apoyo de instituciones bancarias. Allí donde podían obtenerse nuevos y abundantes suministros de materias primas, donde una población creciente aseguraba abundante provisión de mano de obra y un mercado interno en expansión, eran de esperar índices elevados de crecimiento. Además resultaba posible e imperativo abrirse camino hacia el mercado mundial, tanto para asegurar el suministro de materias primas y alimentos, como para colocar la producción de aquellas industrias cuya capacidad se desarrollara a un nivel superior al de la demanda doméstica. Al igual que en el caso de Inglaterra, no podría decirse del capitalismo industrial en Europa que consistiera en un desarrollo nacional autosuficiente. Su forma nacional escondía el hecho de su profunda y creciente implicación con el mercado mundial, sin el cual la industrialización era imposible. El éxito, por tanto, exigía la capacidad de llevar a cabo tal adaptación; pero, como hemos visto, esto se vio parcialmente frustrado por el exclusivismo nacional y el impulso competitivo en la búsqueda de salidas comerciales y colonias. De hecho, aun cuando Inglaterra perdió su liderazgo tecnológico e industrial, la posición fuertemente atrincherada de sus mercaderes, financieros y propietarios de barco en el mercado mundial resultó mucho menos vulnerable al desafío de los nuevos países industriales.

Las ventajas de los incorporados tardíamente de-

ben ser, pues, contempladas en perspectiva. Hasta 1914, dichas ventajas estuvieron acompañadas de numerosos inconvenientes y, si comparamos a dichos países con Inglaterra, siguieron estando —por lo menos en términos de ingresos medios *per cápita*— en una posición inferior. Es principalmente en el campo de las comparaciones interindustriales donde parecían haber obtenido una ventaja de la tardanza de su desarrollo.

Puede concluirse que la Revolución Industrial Inglesa no tuvo un paralelo concreto entre los países continentales. En ninguna otra parte asumió el proceso de industrialización el mismo carácter autónomo u orgánico; en ninguna otra parte fue tan completo —como fenómeno nacional— ni tuvo tanto éxito a la hora de cambiar toda la estructura social. Es más, en el contexto europeo este término tiende a adoptar un significado distinto. Con él se cubre todo el proceso con el que se crearan las condiciones sociales y legales para el pleno desarrollo del capitalismo frente a la resistencia de los beneficiarios del antiguo orden agrario e industrial, proceso que en Inglaterra había empezado un siglo o más antes de la industrialización. Incluso en los casos en que, como en Alemania, se produjo un crecimiento muy rápido de la industria —de tal modo que lo que en Inglaterra había durado un siglo aproximadamente se condensó allí en un par de décadas—, el impacto pleno de la transición estuvo restringido a ciertas regiones y, a pesar de toda su rapidez, fue menos completo. El peso sustancial del sector agrario, las supervivencias preindustriales en la sociedad y la persistencia de regiones atrasadas dan testimonio de ello.

Durante el siglo XIX la industrialización europea tendió a ser un fenómeno principalmente regional y la transformación de las economías globales como unidad siguió siendo menos completa que en Inglaterra. Incluso Bélgica, el más pequeño de los países industriales, tenía su región agraria atrasada. Alemania, el éxito industrial sobresaliente entre las grandes

potencias, siguió manteniendo un gran sector agrícola y algunas de las características de una economía dual. Aunque también en Francia se habían sentado las bases de una economía moderna entre la década de 1880 y 1914, la transformación fue aún menos completa. En Rusia, los prometedores interregnos de rápido crecimiento industrial tendían a la imposición de un tope o a la intensificación de las tensiones y debilidades internas, debido a la influencia coercitiva de las viejas estructuras heredadas. Italia arrostraba el handicap de la falta de recursos naturales y del fracaso del capitalismo por llevar a cabo una transformación completa del sector agrario y disminuir su peso en la economía o de resolver la cuestión sur. En todas las demás partes, la industrialización fue simplemente un fenómeno regional, y la creación de economías nacionales modernas, aunque estaba en curso, distaba mucho de ser completa. En cierto sentido, pues, lo que cabe destacar al hablar del Continente, es lo inacabado y la dispersión geográfica de su transformación industrial, si se la compara con Inglaterra. Por comparación con el resto del mundo, sin embargo, Europa fue el área *par excellence* del capitalismo avanzado. Si excluimos los trasplantes europeos, sobre todo los Estados Unidos, sólo en Japón y hasta cierto punto en la India aparecieron las señales precursoras de una transición industrial. En relación con las regiones subdesarrolladas del mundo, hasta las más atrasadas economías del sur y del este de Europa, mostraron muchos de los rasgos fundamentales de la vida económica moderna, por lo menos en unas pocas áreas urbanas e industriales.

Al ser un área industrial altamente desarrollada y completa, que heredaba de su anterior pasado industrial un fuerte peso de hábitos institucionalizados y de instalaciones productivas en gran parte anticuadas y arcaicas, el gran problema de Inglaterra iba a ser el bajo ritmo de adaptación a las tendencias cambiantes del siglo XX. Hasta cierto punto, una inflexibilidad similar aquejaba a todas aquellas áreas cuyas raíces industriales estaban ancladas en los signos dieciocho

o inicios del diecinueve. No fue un fenómeno tan típicamente nacional como lo amplio de su manifestación en Inglatera pudiera hacer pensar a algunos. Al final de este libro, añadiremos algo más acerca de los inconvenientes de haber sido el pionero en este campo, pero no está de más destacar ahora que dichos inconvenientes iban a ser sufridos en una u otra forma por todos aquellos países que siguieron los pasos de Inglaterra en el desarrollo de las industrias del carbón, hierro y tejidos, sobre las que se basó la primitiva industrialización. Luego, especialmente entre las dos guerras, Europa pareció —en conjunto— estar envejeciendo y declinando, comparada con Japón, Estados Unidos y Rusia, que, por lo que a su sistema económico-social se refiere, habíase separado de Europa. Nuevas formas de tecnología industrial, nuevos métodos comerciales y patrones de consumo, así como de políticas económicas, que se desarrollaron o desplegaron su pleno potencial fuera de Europa, contribuyeron después de 1945 a posibilitar un proceso renovado de rápido crecimiento y a completar la industrialización allí donde hasta entonces había sido incompleta. Las posibilidades de una tal transformación eran, en conjunto, menores en Inglaterra que en los países continentales, de modo que volvió a aparecer una nueva disparidad entre la primera, que crecía lentamente, y los segundos que se lanzaban hacia delante a un ritmo «milagroso». Puede decirse que fuerzas históricas, profundamente enraizadas, dan la clave, en una gran parte por lo menos, de las diferencias evolutivas entre Inglaterra y Europa en el período reciente.

Problemas para debate:

1. En comparación con los países europeos, ¿cuáles parecen ser los principales rasgos distintivos de la industrialización en Inglaterra?
2. ¿Adoptó la industrialización de los países europeos el carácter de una revolución industrial?

3. ¿Por qué (a) el estado y (b) los bancos jugaron un papel más prominente en el desarrollo de los países continentales que en Inglaterra?

4. ¿Qué ventajas tuvieron los países incorporados a dicho proceso con posterioridad?

5. Comparar los efectos de la construcción y funcionamiento del ferrocarril en Inglatera y en uno o más de los países continentales.

6. ¿Cómo reaccionaron los empresarios continentales frente al predominio industrial inglés durante el siglo XIX?

7. ¿Por qué los países orientales y meridionales de Europa quedaron rezagados con respecto a los países europeos occidentales?

8. Comparar los problemas encontrados por los empresarios a la hora de reclutar mano de obra para la industria en Inglaterra y los encontrados en algún otro de los países continentales.

2. Revolución agraria e industrialización

Una economía preindustrial es una economía en la que, por definición, la mayor parte de la población obtiene sus medios de vida del cultivo del suelo y de la crianza de animales; aquella parte que se especializa en otras actividades, depende para su sustento de un superávit derivado de la misma fuente. Durante siglos y antes de que empiece la industrialización, podemos encontrar en la mayor parte de las regiones europeas una historia de comunidades agrícolas tiempo ha asentadas. Aunque en muchos lugares se estaban incorporando aún nuevas tierras al cultivo, éstas eran reducidas en relación al área sobre la que se había desarrollado una vida agrícola sedentaria durante mil o más años. Muchos rasgos de la agricultura europea, derivados de una adaptación del hombre a las condiciones predominantes del suelo y del clima en los primeros tiempos, tuvieron una existencia ininterrumpida a través de las épocas. Por ejemplo, ésta era un área de secano que no exigía grandes obras de riego y que se basaba en una combinación de cultivo de cereales y crianza de animales. Se prestaba, por tanto, al establecimiento de comunidades rurales autosuficientes, que produjeran lo bastante para sostener a una clase dirigente de guerreros terratenientes. En el período que siguió a la decadencia del Imperio Romano, se desarrolló la variedad europea peculiar de

feudalismo, consistente en la imposición de una organización solariega sobre el esquema básico de la comunidad aldeana proveniente de un período anterior de asentamiento tribal. A su vez, el feudalismo europeo desplegó gran cantidad de variaciones locales y empezó a cambiar como resultado de un gran número de diversos factores con desiguales influencias locales.

Lo menos que puede decirse del feudalismo europeo es que, en términos generales, llevaba en su propio seno las semillas del cambio. Mientras en otras partes del mundo, sobre todo en Oriente, el poder residía fundamentalmente en manos del estado y la civilización podría ser identificada en la práctica con la aparición de un autoridad política centralizada, en Europa los poderes centrales eran débiles en relación con los nobles rurales. Las otras civilizaciones o no tendían al cambio o se disgregaban y decaían bajo presiones internas o externas. Bajo el feudalismo europeo, sin embargo, había mayor campo para el cambio y la adaptación. La descentralización del poder amplió el campo para un desarrollo autónomo, no sólo de los nobles, sino también de las ciudades y de los ciudadanos. Las actividades urbanas que implicaban acciones de compra y venta —como la existencia de mercados y el uso del dinero— aunque en algunos aspectos eran ajenas al feudalismo como sistema «químicamente puro», eran necesarias a sus gobernantes, si es que querían vivir mejor e incrementar su riqueza. Sacando ventaja de ello, las ciudades pudieron conseguir franquicias que ampliaban su capacidad de autogobierno y extendían las operaciones por las que sus ciudadanos influyentes estaban interesados. De las ciudades, por tanto, salieron los disolventes que penetraron los fundamentos básicamente rurales del feudalismo.

En el feudalismo agrario, en el sentido en que el término se aplica aquí, una clase gobernante de terratenientes extrae por medios coercitivos un excedente de una población sojuzgada de colonos. La tierra es improductiva sin personas que la trabajen. En la propiedad rural, por tanto, estaban incluidos los habi-

tantes de las comunidades aldeanas. En la propiedad, estos habitantes gozaban de la protección de sus señores, cuyo monopolio del poder coercitivo prestaba alguna garantía de tranquilidad y orden en una era de sanguinarias guerras entre baronías y de falta de ley. Al conservar ciertos derechos sobre la tierra, anteriores a la propiedad inmobiliaria misma, las poblaciones rurales no eran esclavos-objeto (por lo menos en su mayor parte), pero tampoco existía más que una pequeña minoría de hombres libres. Estaban ligados a la propiedad y obligados a ejecutar los servicios y cumplir las obligaciones que los señores les impusieran. En resumen, aunque se les permitiera utilizar parte de la tierra para su propio sustento y el de sus familias, la mayor parte de lo que producían al margen de esto, fuera o no fuera extraído en forma de servicios laborales obligatorios en las tierras del señor, servía para sostener a los señores y a sus administradores. El rasgo distintivo del feudalismo europeo estriba en la forma en que en esta economía de grandes latifundios se extraía el sobrante de la mera subsistencia de los colonos.

La ecología de la comunidad de colonos en Europa forma la base de un interesante estudio. Las generaciones posteriores crecieron sobre terreno abonado para manifestar su impaciencia con respecto a los campos abiertos, con todo su laberinto de franjas de cultivo, con todo su desaprovechamiento e ineficiencias, con todas las otras prácticas de la comunidad aldeana. Sin embargo, para quienes las instituyeron y perpetuaron durante largos siglos, es evidente que dichas prácticas tenían una lógica intrínseca que representaba una adaptación empírica de los medios disponibles al entorno físico. Estas comunidades agrarias sufrían forzosamente de escasez de utensilios, aperos y animales de tiro. Carecían de todo conocimiento científico y técnico, si exceptuamos aquel que se había ido acumulando durante generaciones en un largo proceso de pruebas y fracasos. Operaban con un nivel de reservas muy bajo y eran vulnerables a todos los caprichos de la naturaleza. Bajo tales condiciones poco

más podía hacerse que producir para la simple subsistencia y, aun de esto, la mayor parte estaba destinada al sostenimiento de las actividades fundamentalmente improductivas de la clase señorial gobernante.

La disposición de los campos y los métodos empleados en su cultivo representaban una cuidadosa adaptación a la fuerza de las circunstancias. La actividad básica de roturación de la tierra para prepararla para su cultivo, constituía necesariamente un esfuerzo colectivo que exigía compartir comunitariamente instrumentos y bestias de tiro. Nada era más natural que el tamaño y disposición de los campos, y la participación individual en ellos guardaría estrecha relación con los medios utilizados en su preparación para el cultivo. De modo parecido, las demás actividades serviles de los aldeanos servían para unirlos en un esfuerzo común por sacar lo que pudieran de una naturaleza mezquina; el sacrificio de la libertad individual se veía más que compensado por lo que se ganaba en otros aspectos.

Una parte de la economía aldeana europea estaba constituida por el papel ejercido por los animales, porque no sólo proporcionaban alimentos y acarreaban los pesados aperos necesarios para roturar el terreno endurecido, sino que proporcionaban también los estiércoles necesarios para su fertilización. Aun así, no era posible obtener cosechas continuadas de los campos abiertos. La mitad o un tercio de la tierra debía quedar cada año en barbecho con el fin de permitir al terreno recobrar su fertilidad. La falta de forrajes invernales limitaba el número de animales que podían mantenerse. La variedad de cultivos estaba asimismo limitada, puesto que muchos de los vegetales que se universalizaron a partir del siglo XIX eran todavía desconocidos.

Dejando a un lado los campos cultivables, los aldeanos utilizaban las tierras comunales baldías sobre las que poseían derechos por costumbres adquiridas, más o menos toleradas por los señores. De estos terrenos se obtenía combustible; materiales de construcción y alimento, todo lo cual constituía un complemento

esencial de los productos de los campos cultivados. Su uso estaba generalmente regulado por la participación de los aldeanos en el cultivo de los campos, pero durante períodos de tolerancia también los forasteros, o los pobres de la aldea, podían establecer una especie de derecho propio con respecto a la utilización del terreno común y baldío, e incluso podían edificar viviendas en él.

Este esbozo de la estructura de la vida europea rural posee una aplicación sorprendentemente amplia. Básicamente podría seguirse aplicando a muchas regiones incluso en el siglo XX, a pesar de muchos cambios y adiciones. Al haber existido desde tiempo inmemorial, en el seno de una sociedad carente de cultura escrita y de toda oportunidad de desarrollo científico y técnico, la modalidad de vida agrícola asociada a la comunidad aldeana tenía una tremenda fuerza sobre ideas y costumbres. Encarnaba la poderosa conjunción de costumbres y tradiciones que ni siquiera una decisión de los señores podía a menudo detener o cambiar.

La agricultura europea estaba compuesta de dos componentes separables. Por un lado proporcionaba en diversas formas recursos siempre a mano, gracias a los que los señores podían recolectar un excedente de producción agrícola que pasaba a su control y servía para su sustento material. Por otro lado, proporcionaba la trama vital de unas comunidades aldeanas en gran parte autosuficientes, que disponían de un nivel técnico muy bajo y con poco capital a su disposición. Contenía, por tanto, fuentes intrínsecas de tensión entre los señores, con sus exigencias y pretensiones, y los esfuerzos de los aldeanos por retener un mayor porcentaje de lo que habían producido. El descontento aldeano era algo endémico, que de vez en cuando estallaba en revueltas o desórdenes esporádicos durante los períodos de escasez o cuando las exacciones de los señores se hacían insoportables.

El cambio interno resultante de las diversas presiones de señores y aldeanos era sólo una de las fuerzas, quizá la menor, que luchaban por un cambio en

la sociedad rural. Su modificación y quizá su eventual desintegración acontecieron sobre todo como resultado de fuerzas exteriores: el crecimiento de las ciudades y del comercio, la expansión de una economía basada en el dinero, el deseo de los señores de elevar sus ingresos, las oportunidades para el mayor aventajamiento individual que tales cambios aportaban. Al ser muy desigual la distribución de estas fuerzas que empujaban hacia el cambio y al ser su influencia muy diversa en los distintos lugares, el esquema estructural de fines de la Edad Media se hace cada vez más ramificado en sus variaciones. Debemos recordar que dichas fuerzas actuaban de modo distinto sobre los dos elementos componentes de la vida rural. Lo importante era no sólo el hecho de que aportaran la extinción de las posesiones feudales —así como el cuándo y en qué circunstancias—, sino también la posibilidad de un desarraigo simultáneo de la comunidad aldeana. Hablando en términos generales, los cambios pudieron acontecer de dos maneras: o bien desde arriba, bajo el control del estado o de la nobleza, o bien desde abajo, como resultado de una revuelta victoriosa de las clases populares. En ninguna de los dos casos, evidentemente, el cambio se limitaba a ser sólo social y político, sino que siempre iba ligado a complejas fuerzas económicas que establecían nuevas relaciones sociales en el lugar dejado por las relaciones características del feudalismo —en el sentido en que utilizamos aquí el término—. El resultado final o —como podríamos definirlo también— la forma de agricultura capitalista surgida, además de aparecer en fechas diferentes a partir del siglo XVI, variaba mucho de un lugar a otro. De ahí que poco a poco fuera posible hablar de las características que distinguían los sistemas agrarios de diversos países; los estudios posteriores muestran qué influencia tuvieron en cada caso los distintos esquemas de desarrollo agrario sobre el proceso de industrialización.

Aunque la vida agrícola europea ofrezca una impresión de estabilidad y estancamiento durante largos períodos, incluso en épocas modernas, y aunque la mis-

ma preponderancia de la tradición y la costumbre actuara contra el cambio —incluso en las áreas más avanzadas—, estuvo sometida a un proceso de mejora lento pero apreciable. Sólo cuando se vio afectada la estructura básica, se pudo empezar a hablar de reforma e incluso de revolución. Los agricultores colonos no eran permeables a las mejoras técnicas, excepto cuando derivaban de su propia experiencia. La mayoría tampoco sentía ningún deseo de cambiar las labores tradicionales ligadas al cultivo de los campos. La tierra, al fin y al cabo, formaba parte de un sistema de vida establecido; para los colonos no tenía la naturaleza de propiedad privada en el sentido romano o moderno. Únicamente mediante la lucha, arrollando la oposición de los colonos, podían los señores establecer en algunos lugares una nueva concepción de propiedad territorial. Lo que intentaban cambiar los colonos, por lo menos en forma intermitente, era la situación que los condenaba a la servidumbre y al pago de un porcentaje desproporcionado de sus cosechas al señor feudal. Por tanto, allí donde las circunstancias les favorecieron, intentaron y en algunos casos consiguieron la abolición de la servidumbre, aunque en unas condiciones que seguían obligándoles a pagos al señor en dinero o en otras modalidades. Allí donde las circunstancias se mostraron favorables al señor y donde había estímulo para obrar así, pudo éste expulsar a los colonos de las propiedades, como aconteció en algunos lugares de Inglaterra durante el siglo XVI. Al vallar los campos abiertos y reafirmar su derecho a considerar la tierra como propiedad individual suya, los latifundistas estaban respondiendo a las oportunidades del mercado y dando por supuesto, de forma consciente, que la tierra era fuente de beneficio comercial y artículo negociable en el mercado. Para que pudiera aparecer una tal actitud, tuvo que haberse dado todo un proceso de cambio externo a la agricultura, creador de un mercado para la lana y para otros productos.

Allí donde se vallaron las tierras y se expulsó a los colonos, éstos se convirtieron en gentes sin tierra.

El modo en que se les había privado de ella y los súbitos problemas sociales que la aparición de gente desarraigada representaba, gente sin medios de subsistencia, llamó pronto la atención del gobierno y de los reformadores. Las vallas de dichas tierras han sido desde entonces ejemplo monumental de injusticia social perpetrada por los ricos contra los pobres. Para Marx representaban uno de los primeros pasos hacia la acumulación de capital, gracias a la acumulación de propiedad territorial en manos de unos pocos y a haber obligado a los antiguos colonos a buscar el sustento en la venta de su potencial de trabajo. Habían habido gentes sin tierras, evidentemente, antes de esta acción del siglo XVI, no sólo en las ciudades sino también en las aldeas. No podemos dudar ni un momento de que por toda Europa existía gente así. Algunos, es cierto, podían heredar eventualmente alguna porción de tierra o adquirir una tenencia a través de alguna forma de inquilinato. Otros sobrevivían como reserva laboral, tanto de la agricultura como de la industria rural. El punto a destacar está en que no constituían una clase numerosa. La mayor parte de los habitantes rurales poseían alguna tierra, aun cuando no fuera suficiente para mantenerse a sí mismos y a sus familias. En conjunto, fue la penetración de relaciones comerciales en las aldeas, unido a la fuerza ejercida por los nobles contra los colonos, lo que empujó hacia una diferenciación dentro del colonaje y hacia la aparición de unos estratos permanentes de trabajadores sin tierras o poseedores a medias.

Claro está que éste es un cuadro muy general. Cada región y cada localidad poseían sus propias peculiaridades, que cubrían una inmensa variedad de mutaciones posibles dentro del patrón básico de una sociedad de colonos, en trance de cambio a medida que iba siendo arrastrada hacia una economía de mercado. Las oportunidades ofrecidas por el crecimiento de la demanda proveniente de las ciudades, animó a algunos labriegos a cultivar para el mercado. Allí donde las prestaciones de trabajo eran conmutadas por pagos en dinero, cuantos se hallaban sujetos a ellas

debían trabajar para la venta de artículos de consumo o a cuenta de un salario. En aquellos casos en que los señores empezaron a dirigir sus propiedades como empresas comerciales, contribuyeron a acelerar el proceso extendiendo su control sobre la tierra, arrendando terrenos sobre una base contractual y empleando asalariados, o arrendando las tierras a agricultores que se encargaran de hacerlo. En algunos casos era posible que el desarrollo de la producción para el mercado bajo el régimen de prestación, condujera a una intensificación del régimen de servidumbre, como aconteció en la Inglaterra del siglo XII. En algunas áreas aparecieron, por tanto, muchas de las características distintivas de una agricultura capitalista en la que la producción ya no estaba destinada a la propia subsistencia, sino a su venta en el mercado. Se establecieron nuevas relaciones entre el señor y la tierra, y entre el señor y los colonos. Surgió una clase de granjeros o de colonos que producían para el mercado y un número cada vez mayor de asalariados, reclutados entre aquellos que no poseían tierras o no tenían las suficientes para mantener a sus familias. Sobre este mismo terreno se desarrollaron también las condiciones favorables para el *putting-out system*, al unificar los empresarios la reserva de excedente laboral rural constituido por quienes necesitaban un suplemento a sus ingresos mediante alguna forma de trabajo asalariado. Este proceso puede verse en funcionamiento en diversos países y en fechas distantes entre sí. En Inglaterra ya se vislumbra como evidente en las postrimerías de la Edad Media; en Francia empieza a ser acentuado hacia el siglo XVIII; en algunas partes de Alemania, aproximadamente por la misma época; en Europa Oriental y en Rusia no adquiere una importancia real hasta finales del siglo XIX. Lo que ello indica, es los diferentes índices de desarrollo del capitalismo, el cual a su vez determinaba hasta qué punto y en qué período las áreas afectadas alcanzaban la madurez para el proceso de industrialización.

No es incorrecto considerar como modelo clásico el modo en que estas circunstancias se prepararon en

Inglaterra. Sin embargo, en ningún otro caso concreto se reprodujeron estas mismas condiciones. El desarrollo agrario siguió muchas y muy diversas sendas. Mostró, en una gran variedad de combinaciones, el efecto de la motivación comercial y otras motivaciones sobre los señores terratenientes, la penetración de las relaciones comerciales en la campiña, las inercias derivadas de la costumbre y de la tradición, y la influencia de las diversas políticas estatales. En Inglaterra, la transformación del feudalismo se inició pronto y las circunstancias se hicieron rápidamente favorables al robustecimiento de las fuerzas del mercado y de la propiedad individual. Debido en parte a los cambios que sufrió la clase feudal a través de sangrientos conflictos y a su capacidad de robustecimiento de poderes frente a la corona, aquella se adaptó a las posibilidades comerciales que nacieron con el siglo XVI. La desintegración de la comunidad de colonos empezó pronto y su posición se fue debilitando constantemente, mientras los señores iban extendiendo su control sobre las propiedades y considerándolas cada vez más en términos comerciales. En otras partes de Europa, la evolución fue en conjunto diferente. Por un lado, el papel político de los señores tendió a debilitarse; muchos de ellos se convirtieron en cortesanos y pasaron a vivir alejados de sus tierras. El producto de sus posesiones siguió siendo la base material de su subsistencia, pero seguía siendo extraído en la forma antigua, a través de prestaciones laborales obligatorias y en pagos en dinero o especies, o mediante otras prestaciones exigidas a los colonos. Aunque el dinero jugaba un papel en estas transacciones, quizás un papel creciente, no sustituyó a la costumbre y la tradición como base de las relaciones agrarias. La posición del señor y sus ingresos se basaban esencialmente en el monopolio que disfrutaba de los poderes coercitivos de la sociedad. Los colonos eran mantenidos bajo sujeción, como esclavos o, por lo menos, como hombres semilibres. Por otro lado, si bien su posición parecía inferior a la de sus homónimos ingleses y debían entregar un porcentaje tan alto

de su producción (siendo sus sistemas agrícolas, además, muy inferiores), que su dotación material resultaba ser mucho peor; sin embargo, presentaban a través de la comunidad aldeana una cierta resistencia a las pretensiones del señor. Este último, por su parte, estaba interesado en obtener el máximo de ingresos a la antigua usanza. En los casos en que los pagos habían sido acordados en forma de dinero y subían los precios, los señores intentaban autoprotegerse mediante nuevas exacciones. En conjunto, sin embargo, no se interesaban por la administración de las propiedades. Las operaciones de administración agrícola permanecían en manos de los colonos; precisamente por ello el ritmo de progreso agrícola era lento.

Existían naturalmente algunas excepciones a estos principios generales. En algunos lugares la aparición de un mercado, gracias a las ciudades o al comercio exportador, llevó a un desarrollo de acuerdo con las directrices capitalistas: colonos que producían para el mercado o arrendatarios que producían un excedente para la venta. En otros lugares, los señores utilizaron el trabajo de los siervos para el cultivo de sus propiedades, a las que organizaron como empresas productoras de cereales. Podemos encontrar ejemplos del primero de estos casos en las áreas más pobladas y prósperas del noroeste de Europa. Ejemplos de propiedad cultivada por siervos pueden encontrarse en Alemania Oriental y en algunas partes de Rusia y del este de Europa. Otras variantes pueden encontrarse en el sur de Europa, en las grandes propiedades conocidas como latifundios. Si exceptuamos este tipo de casos, el esquema esbozado más arriba puede ser considerado como el más típico de la época. Tenía asimismo graves defectos desde el punto de vista de sus efectos sobre el desarrollo económico.

En aquellos casos en que los colonos conservaron el control de la agricultura, defendieron el sistema de campo abierto y el tipo antiguo de agricultura comunal, al tiempo que siguieron prestando una parte sustancial de su jornada de trabajo o siguieron produciendo para el señor, el ritmo de progreso económico

se vio frenado. Ello significaba que los métodos agrícolas, aunque fueran susceptibles de cambios como resultado de la experiencia empírica, tendían a permanecer inamovibles generación tras generación. No existía ningún incentivo poderoso que empujara al uso de técnicas más perfeccionadas, de las que, en cualquier caso, los colonos —analfabetos y ligados a la tradición— no habrían oído hablar o de las que se habrían mostrado recelosos. Además, el hecho de que el grueso del excedente se fuera en pagos a los señores, significaba que difícilmente podían emprender mejoras por falta de medios. En cuanto al uso que los señores hacían de estos excedentes, en su mayor parte se destinaban a consumo de objetos de ostentación, al sostenimiento de sus sirvientes y de aquellas industrias que tenían como objetivo la satisfacción de sus gustos refinados. Por decirlo de otra manera, puede afirmarse que la nobleza europea era básicamente una clase consumidora parásita, que sólo invertía productivamente su excedente en una proporción ínfima. Comparemos esto con la situación existente en Inglaterra. Dedicados a la dirección de la propiedad, operando de forma más estricta y en términos económicos más racionales, los propietarios no se limitaron a sacar de sus propiedades ingresos que les permitieran vivir en la posición a que estaban acostumbrados, construyendo magníficas mansiones, etc., sino que financiaron mejoras, de las que el vallado fue la más importante, y procuraron —siempre que fue posible— que sus propiedades fueran cultivadas por gente capaz de producir una renta económica.

El sistema europeo tendía a la perpetuación del sistema de colonos, ya fuera en estado libre o de sujeción. El sistema inglés había empezado a minar en fecha temprana la posición de los colonos, de modo que la combinación de fuerzas económicas y presiones institucionales debilitaban la comunidad aldeana y aflojaba los lazos que unían a los colonos con la tierra. El poder aparente de la nobleza continental y su capacidad de seguir cobrando un alto porcentaje del producto del trabajo de los colonos, escondían una

debilidad real. El caso es que debía seguir luchando con el poder consolidado de la comunidad aldeana: su capacidad de reorganización del sistema agrario se veía así, aun en el caso de que realmente se lo propusiera, muy limitada. La Corona y la Iglesia estaban interesadas en la conservación de la estructura agraria existente, puesto que los impuestos y diezmos sobre los colonos —así como el mantenimiento directo de sus tierras— proporcionaban una parte sustancial de sus ingresos. La Iglesia, como parte más débil, perdió generalmente la partida y paulatinamente se vio desposeída en todos los países de sus tierras y privilegios, casi siempre en beneficio de la Corona. Los gobiernos dinásticos de los siglos diecisiete y dieciocho se mostraron reacios a intervenir en el sector agrario. La mayor parte de ellos, aunque dependientes del sostén nobiliario, intentaron coartar sus privilegios, exenciones de impuestos, etc., como medios para reforzar los poderes de la dinastía y modernizar su administración. Al tiempo que en Inglaterra los terratenientes controlaban el gobierno y podían, por tanto, llevar a término una transformación agraria desde arriba en beneficio de sus propios intereses y del establecimiento de los derechos plenos de la propiedad territorial privada de una manera que destruía para bien las perspectivas futuras de la comunidad aldeana, en Europa, en general, siguieron mostrándose pasivos. Les faltaba la decisión y los medios para realizar una revolución agraria desde arriba. Por otro lado, los gobiernos, que intentaban disminuir los poderes de la nobleza, podían hacer concesiones a los plebeyos y lo hacían con mayor entusiasmo si ello podía repercutir en una mayor capacidad de exacción de impuestos sobre la población rural. Temían, sin embargo, las consecuencias de una reforma agraria completa que incluyera la sustitución del sistema de campos abiertos por el vallado, aun cuando las ventajas de esta solución fueran bien patentes en Inglaterra. Un cambio como el que tuvo lugar poco antes de la Revolución Francesa, fue realizado conscientemente desde arriba, pero no hizo más que aliviar algo

la carga de la servidumbre que soportaban los plebeyos; de hecho, no fue hasta después de 1800, que en los otros países de Europa se llevó a cabo la emancipación de los colonos desde arriba. En la Europa central aconteció casi medio siglo más tarde y en Rusia no tuvo lugar hasta 1861. Aun entonces, no sólo tuvo el colono que recomprar en muchos casos su libertad, sino que no se reformaron los sistemas agrícolas tradicionales.

Todo el curso evolutivo de la agricultura inglesa desde fines de la Edad Media se mostraba, por tanto, favorable al desarrollo del capitalismo. Al mismo tiempo, el colonaje —como clase— se veía cada vez más debilitado y desapareció prácticamente a finales del siglo XVIII. La antigua distinción entre libertad y servidumbre se vio sustituida por otra entre propietarios y no-propietarios. La propiedad territorial adoptó una nueva forma y se concentró en las manos de un número de familias relativamente reducido, dejando a la mayoría de ellas sin propiedad. En conjunto y aparentemente, esto fue un proceso evolutivo, pero de hecho se llegó a una encrucijada con las revoluciones del siglo XVII. El resultado de dichas revoluciones decidió la supremacía de las nuevas formas de propiedad, reconoció la superioridad legal de la propiedad individual y firmó la sentencia de muerte para el sistema de colonos en Inglaterra. Durante el siglo siguiente, los terratenientes ingleses pudieron sacar partido a sus anchas de dichas posibilidades legales, a fin de consolidar sus propiedades e integrarlas en la estructura capitalista. Debido a su naturaleza concentrada, a la antigüedad del linaje de muchas de las familias y a las grandes facultades administrativas y jurídicas que conservaban los terratenientes, la propiedad territorial siguió conservando una especie de sello feudal, aun después de haber sido transformada completamente según patrones del todo acordes con el capitalismo. No era la única forma de propiedad territorial compatible con la preparación de las condiciones favorables a la industrialización, pero sus

consecuencias resultaron ser particularmente propicias.

Parece ser condición previa absolutamente indispensable para la industrialización de cualquier sociedad, cierta remodelación de las relaciones agrarias. El caso de Inglaterra fue excepcional, por haber sido dicha remodelación tan completa y aparentemente tan adecuada a las necesidades de una sociedad en trance de industrialización. Estas mismas razones que favorecieron la transformación agraria en Inglaterra, prepararon las condiciones favorables a la industrialización desde mucho antes del siglo XVIII. La transformación agraria fue básicamente una reacción ante lo que estaba aconteciendo fuera de la agricultura, es decir, ante el desarrollo de los mercados para alimentos y materias primas industriales. Parece que fue la presión de la demanda y las lógicas posibilidades de beneficio que radicaban en su satisfacción, no los factores internos de la sociedad rural, quienes propiciaron el cambio. Por otro lado, también es cierto que el continuo desarrollo de las ciudades y la aparición de mercados no hubieran sido posibles de no haber contado con el debido suministro de materias primas y alimentos. En este sentido, el cambio agrario y el cambio industrial —ligados a través del crecimiento de las transacciones de mercado y el desarrollo del mercado nacional— actuaban en una estrecha influencia mutua. Si bien la transformación agraria era necesaria para la industrialización, veremos que no precedió a la preparación de las condiciones favorables a su aparición, es decir, a la extensión de las relaciones capitalistas, sino que formó parte indispensable de este proceso. Una vez en marcha, los cambios habidos en la industria pudieron estimular el perfeccionamiento técnico o la reorganización del sector agrario. Al mismo tiempo, la introducción de nuevos cultivos, la extensión de las técnicas y la disponibilidad de nuevas ayudas para el cultivo —tales como mejores herramientas y máquinas o los abonos artificiales—, hicieron posible que la agricultura prestara su propia contribución al desarrollo económico. Sin embargo, debía

existir un mercado que absorbiera la creciente producción; además, algunas de las citadas mejoras exigían un cierto nivel de avance técnico en la industria o la expansión del comercio, con lo que de nuevo quedaba establecida la relación de reciprocidad.

Si enfocamos el problema desde otro ángulo, veremos que una sociedad predominantemente agraria dispone de poco potencial de crecimiento, cualquiera que sea su organización social, dado que la cantidad de tierra disponible es limitada. En el mejor de los casos, podría mantener un ritmo paralelo al de un crecimiento moderado de la población. El aumento de los ingresos exige una transferencia de los recursos obtenidos de aquellas actividades sujetas ya desde el principio a compensaciones cada vez menores, hacia otras actividades más productivas que, dentro de un panorama más amplio, sean susceptibles de compensaciones cada vez mayores. Cualquier crecimiento del nivel de ingresos dentro de esta sociedad predominantemente agraria, se basaría en los alimentos y en las materias primas. Este excedente podría ser utilizado para posibilitar una producción especializada de manufacturas y la prestación de servicios diversos, con lo que se añadiría un buen beneficio líquido al nivel de ingresos de la sociedad globalmente considerada. Los inicios de esta transferencia anteceden evidentemente a la industrialización, diríamos que a toda la civilización actualmente conocida; su extensión nos basta para establecer una tosca clasificación sobre una base cuantitativa. El desarrollo de las sociedades europeas aconteció como resultado de una aceleración de dicha transferencia y estaba condicionado en cada país o región a las proporciones que ésta alcanzara. En Inglaterra empezó en fecha relativamente temprana y evolucionó con rapidez, por razones que ya han sido expuestas. En aquellos casos en que sobrevivían las instituciones feudales o fuertes vertigios de ellas, el proceso se veía ralentizado. La aceleración del desarrollo estimuló, por tanto, ciertas modificaciones del sistema agrario tradicional y, con el tiempo, su completa sustitución. La reforma o revolución agraria

pudo adoptar, sin embargo, gran variedad de formas, de las que el modelo inglés fue sólo una.

No estamos defendiendo la tesis —es innecesario decirlo— de que el cambio técnico acontecido en la agricultura careciera de importancia. Evidentemente la tenía; pero el perfeccionamiento de las técnicas debía ser forzosamente lento, en tanto sobrevivieran las antiguas estructuras. Aun dando por sentada la ausencia de todo cambio fundamental, la productividad podría verse afectada favorablemente por la innovación. Por ejemplo, si una comunidad podía dejar incultivado tan sólo un tercio de la tierra roturada en vez de la mitad cada año, dando por supuesto un curso normal de la cosecha, la producción se vería aumentada casi en un tercio. Hacia el siglo XVI pudo disponerse en Europa de nuevos tipos de cultivo que, como la patata, permitían que la producción alimenticia de una porción determinada de tierra aumentara considerablemente. Sin duda, y a medida que iban teniendo lugar estas mejoras, sus efectos se iban mostrando sobre todo en un aumento de la población: la gente gozaba de mayores probabilidades de supervivencia y el mejoramiento de la dieta alimenticia o la mayor certidumbre de su suministro aumentaban quizás la resistencia a la enfermedad. Ciertamente, el crecimiento de la población en Europa a lo largo del siglo XVIII constituyó un importante factor evolutivo que supuso al principio una mayor presión sobre la tierra y que aumentó el número de quienes estaban desposeídos o casi desposeídos de ella.

Donde las circunstancias, por el contrario, favorecieron un ritmo más rápido de desarrollo económico, el crecimiento de la población supuso un factor favorable. En Inglaterra, por ejemplo, en la que el sistema agrario se encontraba ya en proceso de transformación, el aumento de la población trajo una mayor disponibilidad de mano de obra para los granjeros y para el *putting-out system,* así como una mayor emigración hacia las ciudades. Los obstáculos que se alzaban frente a la movilidad migratoria, derivados de la falta de medios de transporte baratos y de la aplica-

ción de las leyes de pobreza y asentamiento, crearon excedentes de mano de obra en las principales áreas agrícolas, mientras que el rápido crecimiento de la industria en otras produjo escasez temporal de ella. El aumento de la población significó, sobre todo, un aumento del número de quienes dependían total o parcialmente de un salario. En las diversas regiones continentales, este proceso no evolucionó siempre del mismo modo. El crecimiento de la población, debido a una mayor supervivencia infantil, aumentó las presiones sobre los ingresos familiares y, allí donde seguían existiendo herencias divisibles, trajo como resultado una mayor subdivisión de las propiedades. El crecimiento numérico tendió a ser mayor que la necesidad de mano de obra y el perfeccionamiento de los métodos de producción, por lo que en algunas zonas el nivel de vida mostró una tendencia a la baja. No había suficientes puestos de trabajo y, al carecer de capacidad adquisitiva, toda esta población adicional no podía influir favorablemente sobre el mercado interior. En tales circunstancias, el equilibrio de la comunidad rural se hizo aún más precario y una mala cosecha podía significar un desastre. En la misma medida en que la producción estaba destinada al mercado y había aparecido mano de obra asalariada, el equilibrio se hacía aún más delicado. Las malas cosechas significaban una menor demanda de mano de obra, menores ingresos para los productores rurales y mayores precios para quienes debían comprar todos sus alimentos o parte de ellos en el mercado. Aquellos cuyos ingresos habían sido establecidos en especies o en servicios, salían mejor librados. Los grandes productores y traficantes se beneficiaban asimismo de las fuertes alzas de precios y de la monopolización del mercado. La gran masa de colonos sufría agudamente las consecuencias y la escasez de las cosechas actuaba sobre las ciudades en forma de elevaciones de los precios de los artículos alimenticios, de una menor demanda, de un mayor índice de desempleo y de una concentración de pobres provenientes del campo en busca de trabajo o limosnas.

Las explosivas consecuencias sociales de tal combinación quedaron bien patentes en la insurrección de grandes masas del campesinado francés en el verano de 1789. Este gran movimiento campesino tenía como objetivo instintivo la abolición de las obligaciones y servicios feudales; todos los estamentos del campesinado se unieron contra las exacciones del señor. Debido a que la comunidad aldeana había conservado cierta vitalidad y a que los señores estaban ya socialmente aislados en casi todas las regiones, este movimiento, secundado por la revolución urbana que siguió al llamamiento de los Estados Generales, pudo alcanzar un amplio éxito. Se impuso a los revolucionarios urbanos y les obligó a adoptar un programa agrario que no entraba en el ámbito de sus proyectos. Por medio de una serie de disposiciones legislativas, los campesinos fueron relevados de sus obligaciones y servicios feudales, sin necesidad de pagar compensaciones. En otras palabras, les fue confirmada la propiedad de sus tenencias, rescatadas por los pagos hechos anteriormente a los señores. Nada pudo hacerse, sin embargo, por obtener un cambio en el sistema aldeano de campos abiertos, con sus franjas, sus campos en barbecho y sus derechos comunitarios, que regía sobre el campesinado. El campesinado francés, debido a su capacidad de autoemancipación desde abajo, conservó estos rasgos de la estructura agraria tradicional, en cuyo cambio no vio beneficio alguno. Cuando las tierras de la Iglesia y más tarde las de los emigrados y sospechosos fueron confiscadas y puestas a la venta, los campesinos más prósperos pudieron adquirir tierras adicionales, bien directamente, bien a medida que los compradores primitivos decidían hacer efectivas sus inversiones especulativas y sacaban los terrenos al mercado.

Gracias a estos cambios revolucionarios, el campesinado francés no sólo sobrevivió, sino que, a pesar de los factores adversos de un período de guerras y revoluciones, aumentó sus ingresos. Por medio de la práctica de la divisibilidad de la herencia, que el código napoleónico conservó en la legislación francesa,

las posesiones campesinas se dividían entre los herederos. Para contrarrestar el efecto de la subdivisión, el campesinado prudente restringía el número de miembros de sus familias. Con el tiempo, pues, el asentamiento revolucionario territorial ejerció una influencia importante en la historia demográfica y en la historia económica de Francia. La emigración rural se vio ralentizada, debido a que una gran parte del campesinado poseía algunas tierras o tenía en perspectiva la posibilidad de comprarlas o alquilarlas. De esta manera se vio retrasada la formación de un proletariado urbano. Los campesinos siguieron cubriendo con su producción una gran parte de sus propias necesidades, pero, aunque habían sido llevados a una economía de mercado, la cuantía de sus ventas seguía siendo pequeña y, al vender relativamente poco, su capacidad adquisitiva era baja. En lo que toca a la demora que impuso sobre el reclutamiento de mano de obra para la industria, así como a la influencia restrictiva sobre el desarrollo del mercado, el reajuste revolucionario territorial constituyó más bien un freno en el ritmo y amplitud del proceso de industrialización francés.

En general, lo mismo ocurrió dondequiera que la revolución o reforma agrarias hicieron que el campesinado adquiriera plenos derechos legales sobre la totalidad o la mayor parte de las tierras que cultivaba. La reforma más propicia para un desarrollo económico acelerado fue aquella en que se exponía al campesinado a la influencia plena de las fuerzas de mercado, cosa que aconteció en Inglaterra. El caso de Francia, por otro lado, representa el extremo opuesto. El campesino surgió de las tensiones y tormentas revolucionarias como propietario —si tuvo suerte— protegido del mercado y sus exigencias por un código legal que en otros aspectos estaba plenamente de acuerdo con las necesidades de un capitalismo en desarrollo. El campesinado inglés, como clase, desapareció para pasar a formar la mano de obra de granjeros capitalistas y la base de reclutamiento para las actividades urbanas. En Francia, la constante erosión de la antigua sociedad rural campesina por parte de las fuer-

zas del mercado y del individualismo agrario siguió operando durante todo el siglo XIX hasta que a finales de él la amplitud del éxodo rural causó general ansiedad. El punto clave estriba en que se trataba de un proceso retardado y desigual que dejaba todavía a un gran porcentaje de la población ligado a un sector agrario que, al contener tantos minifundios, mal distribuidos y carentes de capital, continuaba siendo atrasado e ineficiente. En consecuencia, el nivel de ingresos *per cápita* del país siguió manteniéndose por debajo del nivel debido.

En Francia, gran parte de la antigua estructura agrícola sobrevivió en un contexto que, en otros aspectos, era favorable a la industrialización. En otros lugares, la estructura agraria vióse sometida a presiones provenientes de dos puntos distintos; éstas produjeron una transformación cuyo resultado, en conjunto, se acercaba más al modelo francés que al inglés. Dichas presiones se produjeron, en primer lugar, como parte de un esquema de modernización estimulado por la Revolución Francesa, ya directamente —como resultado de la ocupación napoleónica— ya mediante la aplicación de una reforma desde arriba por un deseo de evitar una revolución desde abajo. En la mayor parte de Alemania, así como en el centro y este de Europa —incluyendo Rusia y la Europa mediterránea— no hubo ninguna revolución agraria promovida por el campesinado mismo, ni fue la reforma un regalo de la clase media. En conjunto, los cambios habidos en las estructuras rurales heredadas representaron un proceso de adaptación del estado dinástico y de la antigua clase dirigente, como alternativa a una insurrección campesina. En estas circunstancias, lo mínimo que podía hacerse era prestar alguna atención a la presión proveniente de abajo; el resultado fue que el campesinado pasó a ser un aliado del estado y de los grandes terratenientes frente a la burguesía comercial e industrial. Las concesiones hechas al campesinado le permitieron sobrevivir, pero no necesariamente prosperar, si bien en unas circunstancias que seguían manteniendo intactos los privilegios sociales

y las propiedades de los nobles terratenientes. En otras palabras, no hubo revolución agraria ni solución al problema. La segunda fuente de presión fue la penetración en la aldea de las relaciones de mercado, que produjeron una creciente diferenciación en el seno mismo de la sociedad campesina. Muchos campesinos, en posesión de propiedades pequeñas y carentes de capital o de conocimientos técnicos, tan sólo pudieron sobrevivir sobre una base de subsistencia mínima y gracias al trabajo asalariado de algunos miembros de la familia. Las deudas rurales, en ausencia de cooperativas y bancos campesinos, podían llevar a la expropiación y a la concentración de la propiedad territorial. Las fuerzas de mercado actuaban en forma lenta y desigual; además, el campesino obtuvo cierta protección —debido a su valor como aliado político de los grandes terratenientes— especialmente durante la depresión agrícola de finales del siglo XIX. El hecho es que en la mayor parte de Europa el campesinado sobrevivió e incluso parte de él prosperó gracias a las oportunidades que la producción para el mercado ofrecía. Sin embargo, la supervivencia del campesino fue en gran parte a expensas de unos ingresos *per cápita* más altos de los que en realidad se alcanzaron.

Entretanto, los agricultores europeos podían disponer de una creciente gama de perfeccionamientos técnicos y, a medida que se fue ampliando la red de transportes, la especialización y la producción para el mercado se hicieron más generales. Siguiendo estas pautas, la industrialización consiguió influir sobre la agricultura, destruyó en diversos grados la antigua autosuficiencia rural e introdujo al campesino o al granjero en las redes de una economía de mercado. En algunos casos, como en Dinamarca, este cambio fue tomado como base para una política deliberada de especialización. En otros se dejó al azar y se perdieron muchas oportunidades. Sin algún tipo de acción concertada a través de las cooperativas o por medio de la ayuda estatal, los miles de pequeños campesinos tan sólo podían adaptarse a las nuevas circunstancias con lentitud y en condiciones desfavorables. La mis-

ma agricultura se estaba «industrializando». Muchos de sus suministros provenían de una industria mecánica o química avanzadas, o bien eran traídos hasta la granja por medio de un sistema de transportes altamente capitalizado. Había que prestar mayor atención a los costes, precios, intereses y a las fluctuaciones de la demanda. Los consumidores exigían una producción uniformada y por calidades, bien empaquetada y que llegara a los mercados distantes en óptimas condiciones. En las zonas más avanzadas de Europa, el impacto de la industrialización sobre la agricultura constituyó un estímulo hacia una mayor productividad, proporcionándole los medios al tiempo que minaba los últimos vestigios del orden tradicional.

A pesar de todo, la agricultura europea no era apta para satisfacer las necesidades de una población en aumento, de la que un gran porcentaje vivía en ciudades y se dedicaba a actividades distintas de la producción de sus propios alimentos y materias primas. En cualquier caso, el desarrollo de la industria exigía una gama de materiales que no podían producirse en Europa o, por lo menos, no en cantidad suficiente. A través de los mercados europeos, la agricultura mundial quedó ligada a las necesidades de los países industriales avanzados. Con el ininterrumpido crecimiento de la población durante la segunda mitad del siglo XIX, todos los países europeos, incluso aquellos que protegían su propia agricultura, necesitaron suministros alimenticios venidos de fuera del continente. La rápida expansión de la producción mundial y el descenso de los costes de los transportes, pusieron de manifiesto que muchos cultivadores europeos de cereales eran productores caros, cuya subsistencia sólo dependía de la protección arancelaria. Aunque ningún país persiguió una autarquía económica total, la mayor parte defendió su propio sector agrario frente a la competencia internacional, contribuyendo así con su política a la limitación expansiva del desarrollo industrial. Consciente o inconscientemente, la discusión sobre el libre comercio o el proteccionismo —detrás de los que, naturalmente, se alineaban intereses eco-

nómicos concretos— era también una discusión sobre los alcances de la industrialización. La decisión se veía asimismo hasta cierto punto complicada por el hecho de que también la industria se mostraba proteccionista; la preocupación inmediata por la competencia extranjera, que produjo alianzas entre industriales y campesinos, significó la adopción de medidas que retardaron la transferencia de recursos del sector rural al sector industrial. Paradójicamente, pues, los intereses de los mismos industriales, tal como ellos los contemplaban en las especiales circunstancias que predominaron a partir de los años 1870, ayudaron a subsistir a una agricultura hinchada y sólo parcialmente modernizada. Únicamente en Inglaterra fue «sacrificada» la agricultura a la causa de la industria y a la involucración de la economía en la división internacional de la producción.

Problemas para debate:

1. Examina las pautas de transformación del sistema agrario feudal en Inglaterra, Francia y Alemania, respectivamente.
2. ¿Por qué hubo un movimiento favorable al vallado en Inglaterra y no en Francia?
3. ¿Qué significado(s) pueden darse a la expresión «revolución agraria»?
4. Examina la relación existente entre los cambios habidos en la agricultura y el proceso de industrialización.
5. ¿Es verdadera la afirmación de que la supervivencia del campesinado inhibió el desarrollo económico durante el siglo XIX?
6. Examina y compara las políticas agrarias adoptadas por los gobiernos de los principales países europeos en el período anterior a 1914.

3. El desarrollo económico francés ¿una paradoja?

La industrialización francesa durante el siglo XIX estuvo profundamente influenciada por dos circunstancias. En primer lugar, el previo establecimiento en Inglaterra de una poderosa industria mecanizada que producía a bajo coste la unidad y la capacidad consiguiente de la industria inglesa de conquistar una posición dominante en los mercados exportadores del mundo, colocó a los empresarios franceses en una situación de desventaja de la que en realidad jamás se recuperaron. En segundo lugar, los efectos de la Revolución y sus secuelas fueron en detrimento del desarrollo económico francés, ya directamente —desviando los recursos hacia salidas improductivas y reduciendo los vínculos comerciales con el mundo exterior— ya indirectamente a través de una disposición territorial que, por muchas virtudes que pudiera tener, tendía a retrasar el crecimiento de un mercado interior, la creación de una fuerza laboral industrial y la transferencia de recursos de la tierra a la industria.

Si la comparamos con otras partes del mundo, Francia compartía con el resto del Occidente europeo unos rasgos que la hacían escenario apropiado para el desarrollo del capitalismo industrial. En relación a los niveles medios del siglo XVIII, se trataba de un país avanzado, relativamente rico y en desarrollo. En rea-

lidad, la cultura francesa predominaba en Europa; las tendencias intelectuales, lo mismo que los dictados de la moda y género de vida de toda la clase alta europea eran establecidos por franceses. El país tenía una población numerosa y en aumento que le daba un peso cuantitativo utilizado por sus gobernantes para mantener una función política directiva sobre el Continente. Los esfuerzos por establecer un imperio colonial habían sido menos fructíferos y, aunque se conservaban las importantes islas del azúcar, la mayor parte de las posesiones francesas en la India y en Norteamérica habían pasado a manos inglesas durante la Guerra de los Siete Años. A pesar de estos reveses, seguía manteniéndose un floreciente comercio transoceánico, al tiempo que el territorio francés lindaba con la mayor parte de las principales regiones comerciales de Europa, con las que existían íntimas conexiones. Veíanse evidentes síntomas de creciente riqueza en los puertos y ciudades del siglo XVIII, que albergaban a una próspera clase media dedicada al comercio, a la industria y las profesiones urbanas. Apenas es posible explicar la Revolución Francesa de 1789 sin hacer referencia a tales signos de transformación económica.

Si consideramos únicamente este aspecto, parecen haber poderosas razones para esperar que Francia se convirtiera en un país industrial. Sin embargo, la transición iba a verse considerablemente retrasada e iba a manifestarse como un proceso de carácter lento. Algunas de las razones explicativas deben buscarse en el contexto prerrevolucionario y deben ser examinadas ahora.

Como Crouzet ha indicado, durante el siglo XVII y principio del XVIII la sociedad francesa había sufrido una crisis que retardó seriamente su desarrollo. A pesar de que existían concentraciones de riquezas en los pináculos de la sociedad francesa, el grueso de la población existía a un nivel que podríamos definir como de mera subsistencia. Añádase a ello que la estructura agraria tradicional sufrió muy pocos cambios antes de 1789, de tal manera que el crecimiento tuvo lugar básicamente sobre los antiguos cauces. La

agricultura estaba casi enteramente en manos del campesinado, que utilizaba las antiguas herramientas y métodos tradicionales, del mismo modo que seguía pagando la mayor parte de aquello que excedía las meras necesidades de subsistencia, a la nobleza, a la Iglesia y al Estado. La nobleza, en conjunto, se interesaba por sus propiedades en cuanto fuentes de ingresos, pero estos ingresos derivaban de prestaciones laborales obligatorias, exacciones en dinero y en especias y otras diversas obligaciones impuestas al campesinado. Hubo pocos nobles que tomaron parte activa en el proceso productivo o en la administración de sus propiedades. Por otro lado, los campesinos habían podido consolidar su posición, de manera que muchos de ellos eran, para todos los efectos, dueños de su propia tierra, sujetos tan sólo a las citadas exacciones y servicios. La comunidad aldeana había sido capaz de conservar su vitalidad y adaptarse al cambio. No sólo seguía regulando la economía de sus miembros, sino que poseía la fuerza suficiente para resistir a las intrusiones del señor. Si el conjunto del campesinado era muchas veces pobre y miserable, por lo menos conservaba su tierra y sus derechos comunales con más eficacia que sus semejantes ingleses.

La conservación de esta forma de agricultura y de prestación territorial esencialmente feudal, así como de la relación señor-campesino, tenía diversos efectos adversos sobre el cambio económico. Por lo que respecta a la agricultura, los señores, que recibían una gran parte del excedente, no estaban interesados en invertir en mejoras y los campesinos no poseían los medios, aun suponiendo que tuviesen el deseo —cosa que no solía suceder—. La familia campesina producía una gran parte de lo que consumía. Aunque necesitaba vender productos y sus miembros veíanse muchas veces obligados a trabajar a cambio de un salario, a fin de atender a los pagos acordados en términos monetarios, compraba poco en el mercado. Las compras de los campesinos consistían sobre todo en tejidos bastos y en artículos cotidianos para uso del hogar o de utilidad para el cultivo, que a menudo po-

dían obtenerse de los artesanos locales. El poder adquisitivo de la nobleza se desplegaba esencialmente en el consumo de artículos de lujo y servicios. Los ingresos que llegaban al Estado seguían cauces paralelos, si bien añadiendo, evidentemente, los enormes gastos exigidos por el mantenimiento de las fuerzas armadas y por el sostenimiento de las guerras. La Iglesia, al igual que la nobleza, se hallaba entregada a la construcción y, en general, era un consumidor de artículos y servicios del tipo tradicional.

Mientras siguiera prevaleciendo esta estructura sobre una porción considerable del país, era improbable un cambio cualitativo de la economía. La industria tendía a desplegarse a pequeña escala siguiendo los métodos manuales empleados por artesanos y pequeños maestros. En un país de grandes distancias y escasos medios de transporte los mercados tendían a estar organizados a escala local, de modo que la unidad productiva, pequeña e ineficiente, no tenía por qué temer la competencia del exterior. Es cierto que se manifestaban signos de crecimiento en algunas industrias y que hubo un cierto punto de partida cuando se introdujeron algunas máquinas en la segunda mital del siglo XVIII; sin embargo, si tomamos en su conjunto el campo de la industria, los métodos de producción continuaban siendo arcaicos.

Una gran parte del estímulo hacia una organización en gran escala y hacia nuevos métodos de producción, llegó del estado. Se ofrecieron a empresarios e inventores diversas formas de ayuda financiera y otros incitamentos, como parte de una política tradicional de intervención activa y de regulación de la industria, a la que Colbert dio una mayor coherencia —de ahí el término Colbertismo— durante el reinado de Luís XIV. Aunque el estado pudiera haber ayudado de este modo a la implantación de determinadas industrias o estimulado el interés hacia nuevos métodos, las empresas así promovidas tendían a un desarrollo artificial, como plantas de invernadero. Constituían una respuesta, no a un esfuerzo espontáneo de unos empresarios que producían para una demanda del

mercado o que se arriesgaban a una producción confiando encontrar mercado para ella, sino a una decisión burocrática sin una base económica firme. La transformación técnica dentro de la industria francesa, aunque suficiente para hacernos ver que los inventores franceses podían desafiar a sus rivales ingleses en algunos campos, tuvo una aplicación muy limitada antes de 1789.

Después de 1715, un período de desarrollo interno sosegado permitió un cierto crecimiento de la riqueza nacional. Éste se tradujo en una vida urbana más próspera en París, en los puertos y en algunas pocas capitales de provincias. La expansión del comercio exterior trajo la prosperidad a los puertos de la costa occidental, al tiempo que este sector comercial demostraba ser el más dinámico de la economía francesa durante el siglo XVIII. Sin embargo, el aumento del comercio exterior no tuvo un profundo efecto transformador sobre la estructura económica interna. En cierto sentido, los puertos siguieron siendo periféricos y, aunque proporcionaron cierto estímulo a la producción industrial, sus efectos siguieron siendo locales. Además, este comercio estaba sujeto a fluctuaciones atribuibles a las guerras y a las pérdidas consiguientes de mercados, especialmente durante la Guerra de los Siete Años y en los años 1770. Si bien la producción aumentó, en parte como respuesta a la atracción del mercado exterior, no fue sobre la base de una producción de bienes por métodos técnicos, como fue el caso de Inglaterra con el gran avance de su comercio exterior de tejidos allá por los años 1780.

Durante la segunda mitad del siglo XVIII hubo crecientes incentivos para los miembros de la nobleza en el sentido de mejorar sus propiedades en un intento de emular a los cada vez más prósperos terratenientes del otro lado del Canal. Nunca fue, sin embargo, más que un esfuerzo inconexo e intermitente que tan sólo en unas pocas regiones recibió un apoyo mediocre por parte del gobierno. Éste se echaba rápidamente hacia atrás, en cuanto quedaba patente que cualquier intento de interferir los derechos tradicio-

nales podía representar una amenaza al orden público. Los ejemplos de nobles o terratenientes aislados que en determinadas áreas adoptaban métodos más comerciales, siguieron siendo excepciones. Para mantener o aumentar sus ingresos, la mayoría se limitó a aumentar sus exacciones sobre el campesinado reimponiendo tributos feudales que habían caído ya en desuso.

En la Francia del siglo XVIII el antiguo orden feudal estaba en decadencia y actuaba a modo de barrera que se interponía ante las fuerzas que empujaban hacia el desarrollo. Si se pregunta qué le faltaba a Francia para poder llevar a término una revolución industrial semejante a la que estaba iniciándose en Inglaterra, poca luz obtendremos de la comparación de los índices de crecimiento de la producción en las principales industrias. Tampoco nos ofrece una respuesta la consideración de los requisitos previos que se echaban en falta. Es cierto, claro está, que en Francia se desconocía prácticamente cualquier tipo de red crediticia organizada o cualquier sistema bancario en embrión, como los que estaban apareciendo en Inglaterra. Banqueros y financieros conseguían y manejaban fuertes sumas de capital, pero destinado básicamente a financiar al gobierno o a posibilitar transacciones a gran escala de dinero y bienes de consumo en el mercado internacional. En la economía interna, capital y crédito eran escasos y los bancos no existían. Sin embargo, esto reflejaba la situación del mercado interior, limitado aún y localizado por las razones ya expuestas. Tampoco pueden explicarse satisfactoriamente las disparidades existentes entre Francia e Inglaterra, diciendo que la transformación tecnológica avanzaba solamente en esta última. Acudir a dicha explicación supone llamar la atención hacia una importante disparidad aún no explicada.

En Inglaterra habíase estado gestando un gran cambio estructural durante cierto período de tiempo, por el que una parte sustancial de la población pasaba a depender, en cuanto a sus medios de subsistencia materiales, de la producción y venta de artículos de

consumo o de la venta de su trabajo. Ya antes de la Revolución Industrial existía un complicado sistema de división de la producción y por ello las relaciones y la economía de mercado habían penetrado profundamente en todo el organismo de la vida social. En Francia este proceso se encontraba en un estadio de desarrollo mucho más atrasado y se enfrentaba a una barrera insuperable representada por las relaciones agrarias tradicionales, profundamente enraizadas y prácticamente universales, que hacían que la gran mayoría de la población estuviera compuesta por familias campesinas que se autoabastecían casi completamente.

La estructura social y económica de la Francia prerevolucionaria permitía el desarrollo, pero dentro de ciertos límites. Engendraba asimismo fuertes tensiones sociales, que pueden darnos una explicación del alcance de la explosión posterior a 1789. Se trataba de un contexto que presentaba muchos contraincentivos a la inversión de capital en la producción industrial, si no se contaba con el apoyo del estado. Los riesgos eran muchos, las perspectivas futuras del mercado dudosas, y el beneficio menos que el prometido en otros sectores. Los privilegios y el prestigio, que constituían los atributos del rango nobiliario, no sólo desviaba el capital y la iniciativa nobiliaria de las rutas del comercio y de la industria —aunque no como principio absoluto—, sino que inducía a aquellos hombres que se habían enriquecido en la industria y el comercio a afanarse por conseguir el rango nobiliario. Como resultado de sus propias dificultades, la Corona traficaba con los cargos y de este modo desviaba el capital y la iniciativa de campos posiblemente más rentables. Los cargos y comisiones del estado, al igual que la propiedad territorial, conservaron durante mucho tiempo un atractivo particular para los miembros de la burguesía. Aunque estas tendencias no estaban ausentes de Inglaterra, parecen haber tenido allí un efecto mucho más débil, ya que los incentivos hacia la carrera empresarial y hacia la acumulación de di-

nero para la empresa familiar eran mucho mayores que en Francia.

Lo que se deduce de esta breve exposición es que, al mismo tiempo que las circunstancias del antiguo régimen permitían un ritmo de desarrollo constante y cierto desenvolvimiento de la actividad capitalista, las instituciones y estructuras a las que estaba ligada su supervivencia impedían todo lo que pudiera parecerse a una revolución industrial. Por decirlo de otra manera, puede afirmarse que la totalidad de las circunstancias necesarias para tal transformación no podía darse sin una completa refundición de las instituciones desacordes con el capitalismo.

Si bien es cierto que esto deja muchos problemas sin resolver, no lo es menos que la naturaleza de los cambios aportados por la Revolución crearon otros. Los líderes de la Revolución no provenían de la burguesía industrial, la cual, en la medida en que existía, era reducida, carente de fuerza y se encontraba en una posición que la hacía más vulnerable al oleaje de los años revolucionarios que apta para controlarlos. Es cierto que quienes dominaban las Asambleas Revolucionarias eran hombres de posición y bienes, pero provenían del campo legal y profesional y no de las filas de los hombres de empresa. Reflejaban la naturaleza de la burguesía en una sociedad preindustrial: el deseo de salvar los derechos de la propiedad, de desterrar los privilegios hereditarios y los intereses creados y de crear un clima favorable a la iniciativa individual. Intentaron realizarlo mediante el derrocamiento del antiguo régimen y la constitución de nuevos códigos legales, la última de cuyas tareas sólo pudo ser finalizada durante el Imperio. Una vez completada, proporcionó, sin embargo, una base jurídica extremadamente favorable al desarrollo pleno y libre del capitalismo. La industria gozó desde este momento de un contexto que le permitía disponer de un ancho campo de actuación para la empresa privada. Los gremios y las corporaciones habían quedado abolidos. El asalariado quedaba en una posición de inferioridad en el contrato salarial y no se le permitía

asociarse para efectuar negociaciones. Las barreras interiores que se alzaban frente al comercio habían sido ya destruidas.

A pesar de estar creando todas estas condiciones favorables al desarrollo industrial, la Revolución actuaba como fuerza desintegradora de la economía. El corte de los vínculos comerciales con el exterior supuso un fuerte golpe al sector más próspero de la economía del antiguo régimen; los puertos se vieron abocados a una decadencia dramática. Si bien los mercados continentales estaban abiertos a los comerciantes y especuladores que seguían el rastro de los ejércitos conquistadores de la Revolución y de Napoleón, todo ello no compensó por las pérdidas sufridas más allá de los mares. Además, mientras las necesidades de la guerra y los efectos dislocadores de la contienda civil —especialmente en la década de 1790— limitaban la producción de bienes de consumo, la industrialización seguía avanzando en Inglaterra. El embargo sobre el comercio y el Sistema Continental fueron incapaces de alejar de Europa los artículos británicos o de convertirse en auxiliares poderosos de la industria francesa.

Los bruscos saltos de la inflación a la deflación, la falta de confianza —producida por la perturbación de las circunstancias políticas—, la escasez crónica de artículos esenciales y las necesidades que el gobierno tenía de suministros bélicos, todo ello se unía para promover la actividad especulativa con preferencia a las inversiones a largo plazo en el sector de la producción. La venta de los *biens nationaux* proporcionó nuevas oportunidades de enriquecimiento rápido. La consecuencia lógica fue la tendencia a la aparición de una nueva burguesía adinerada. No se componía de idealistas políticos, sino de hombres dispuestos a aprovechar todas las oportunidades. No habían contribuido mucho a la Revolución, de la que, en cualquier caso, algunos de los burgueses de antigua raigambre habían sido alienados desde el principio. En su mayor parte, sus miembros habían poseído ya algunas propiedades bajo el antiguo régimen y utiliza-

ban las oportunidades que el flujo social del período revolucionario ofrecía, para amasar fortunas y aumentar su influencia. Los hombres de este estilo fueron los principales beneficiarios de la Revolución y quienes prestaron su apoyo a Napoleón, que prometía garantizar sus ganancias y mantener el orden. Las fortunas de las nuevas dinastías burguesas se basaban aún fundamentalmente sobre la propiedad territorial —granjas y bosques, solares e inmuebles urbanos—, y en parte consistían en capital líquido que podía ser utilizado en préstamos al gobierno o en el comercio y finanzación. Las oportunidades de inversión industrial y el porcentaje de beneficio que ésta prometía, ejercían un atractivo muy limitado, restringido además a los hombres de menor fortuna.

Entretanto, los cambios agrarios de la Revolución impuestos por la sublevación del campesinado, ratificaron a los colonos en la posesión de sus tenencias y los liberaron de sus obligaciones para con los señores. Los campesinos con posibilidades económicas pudieron comprar una cierta cantidad de tierra adicional, aunque nada se hizo por mejorar la situación de aquellos cuyas propiedades eran exiguas o carecían de ellas. Aunque se dictaban leyes que permitían la redistribución de los campos abiertos y el reparto de los bienes comunales de la aldea, esta desintegración del antiguo sistema de explotación agrícola no solía coincidir con los deseos de los campesinos. Esto acontecía mucho antes de que las fuerzas del individualismo agrario invadieran la campiña. Tal como estaban las cosas, dejando a un lado la abolición de las relaciones feudales, poco más varió en el sector agrario. Los campesinos siguieron cultivando, al igual que antes, la tierra que ahora era con toda seguridad propiedad legal suya. Salieron ganando en la proporción en que sus antiguas obligaciones excedieran los impuestos a pagos que ahora tuvieran que hacer. Lo más importante es que ahora poseían la tierra e intentaban mantenerla a toda costa.

Desde una perspectiva histórica, podemos afirmar que el campesinado cobró de la burguesía un precio

muy alto a cambio de su apoyo en la Revolución. Se convirtió en una fuerza defensora del conservadurismo social, a la que todos los sectores de las clases propietarias se veían obligadas a prestar atención, especialmente a medida que el descontento social pudo empezar a oírse en las ciudades. La transformación del sistema agrario, al haberse hecho desde abajo, impidió la reorganización de la agricultura y mantuvo en vigor muchos de los rasgos de la economía rural que habían prevalecido durante el siglo XVIII. De ahí que fuera difícil reducir la influencia de la agricultura en la economía o mejorar la productividad del terreno. Aunque es cierto que en algunos lugares existían grandes propiedades y granjas capitalistas, no hubo muchas oportunidades de que este tipo de sistema agrario se extendiera a expensas del campesinado.

El ajuste revolucionario de la tierra desalentó la emigración rural, al dar acceso a la propiedad a una gran parte del campesinado. La limitación de la natalidad fue un recurso destinado a contrarrestar los efectos de la división hereditaria que, aunque ya costumbre campesina, fue incluida en el Código Napoleónico. De este modo la presión de la población sobre la tierra se mantuvo, si exceptuamos algunas regiones, dentro de unos límites. Muchos habitantes rurales poseían un puñado de tierra o podían obtenerlo en calidad de arrendatarios o de *métayer* (es decir, aparcero). Sus hijos permanecían en la aldea o regresaban a ella después de haber trabajado un tiempo en algún otro lugar, con la intención de adquirir tierra para sí mismos, ya fuera heredándola por matrimonio o arrendamiento. Es cierto que la diferenciación ya existente entre el campesinado siguió adelante a ritmo acelerado y que había muchos con propiedades demasiado exiguas para poder mantenerse a sí mismos o a sus familias, o que carecían totalmente de ellas. La importancia de tales elementos variaba mucho de un lugar a otro y dependía de muchas circunstancias. La división de la tierra por herencia tendía a aumentar su número. Aun así, por más que las condiciones materiales de la mayor parte a aban-

donar definitivamente la aldea eran también débiles y la posibilidad de obtener tierras de un modo u otro bastaba para ligar a muchos a su lugar de nacimiento. Tales personas formaban una reserva de mano de obra para aquellos campesinos más prósperos o para el trabajo según el *putting-out system.*

El prolongado predominio de la agricultura en la economía y la influencia del campesinado en el sector agrario actuaron a modo de freno para la industrialización. El poder adquisitivo y los ingresos siguieron siendo bajos, limitando así el mercado y desalentando las inversiones en la industria. La mano de obra quedó ligada a la tierra en vez de ser arrancada de ella, con lo que se hacía más difícil el reclutamiento de una fuerza laboral para la industria. La familia campesina siguió siendo básicamente autosuficiente, al concentrarse casi siempre en la producción de los alimentos necesarios para el sustento familiar. Debido en parte a esto y en parte a la supervivencia de los antiguos métodos de explotación agrícola y a la continua subdivisión de las tierras, la producción creció a un ritmo muy lento en el sector campesino. Se utilizaba la tierra sin el debido provecho y para fines inadecuados: se cultivaban cereales en tierras que hubieran rendido más como pastos permanentes.

La conservación de la agricultura al estilo antiguo y su prolongada y fuerte influencia en la economía, al limitar la división del trabajo y la expansión del mercado interno, supusieron que la economía francesa continuara siendo hasta bastante después de 1815 una economía acorde con el antiguo patrón del siglo XVIII. Paradójicamente, una revolución que había creado unas condiciones institucionales y legales casi perfectas para un desarrollo ubérrimo de las relaciones capitalistas, había dejado intactas las barreras sociales más importantes que se oponían a su realización en el terreno industrial. Bajo las circunstancias que predominaban entre 1789 y 1815, hubo poco incentivos u oportunidades para la inversión a gran escala en los nuevos métodos de producción. El estímulo ofrecido por Napoleón a inventores y empresarios

tuvo efectos escasamente apreciables sobre la estructura de la industria en general. En cualquier caso, la industrialización dependía de la inversión y producción de capital en una escala lo suficientemente amplia como para permitir una transformación estructural de los medios de producción en algunas de las principales industrias, las cuales, a su vez, podrían acelerar el ritmo del crecimiento de la economía globalmente considerada. En los primeros años de la Restauración, aparecieron pocos síntomas de cambios en esta dirección.

Entretanto, un proceso de industrialización de este tipo había avanzado a pasos agigantados al otro lado del Canal. Los empresarios franceses veíanse, pues, frente a unos competidores industriales armados de técnicas altamente productivas que les capacitaban para fabricar productos a bajo precio unitario y que habían ocupado ya posiciones seguras en los mercados mundiales. Tan grande era la inferioridad, que el mismo mercado francés se sentía amenazado. El miedo a la competencia inglesa engendró un proteccionismo reactivo, al tiempo que el mercado interior, por las razones ya apuntadas, permanecía siendo restringido. Por otro lado, como recién llegados que eran los empresarios franceses de las industrias más importantes —tejidos y especialidades metalúrgicas— podían utilizar toda una serie de innovaciones a su alcance. Los cambios aportados por la Revolución, aunque en algunos aspectos hubieran puesto un freno al proceso de industrialización, habían librado, no obstante, a la economía de las estrecheces estructurales del antiguo régimen. Después de 1875 la burguesía consolidó su influencia social y su riqueza. La producción agrícola creció lentamente. Sin arranques espectaculares, se posibilitó el crecimiento industrial y se ofrecieron incentivos para el uso de las nuevas máquinas y fuentes de energía desarrolladas en Inglaterra. El crecimiento firme y constante de la riqueza y el alza de los ingresos ensancharon el mercado interior.

Al estar todavía dominada la economía francesa

por el sector agrario y radicar la mayor parte del creciente poder adquisitivo en la clase media, los industriales franceses no tuvieron otra salida que adaptarse a esta situación. Una gran parte de la producción industrial estaba en función de la satisfacción de los gustos más exigentes de los consumidores acomodados: se ponía el énfasis en la calidad y no en el bajo coste unitario, en la bondad de la artesanía más bien que en la tecnología de las máquinas. Los productos de alta calidad gozaron de gran prestigio en el extranjero, donde los gustos y modas franceses siguieron ocupando un lugar de privilegio, cosa que les valió un puesto en el mercado exportador y les permitió conseguir dinero de los turistas que visitaban el país. Los fabricantes de aquellas industrias que utilizaban medios mecánicos pudieron adaptarse a unas pautas similares, poniendo un mayor énfasis en la calidad y el estilo que en la producción barata a gran escala. Así pues, los empresarios de Alsacia y de cualquier otra parte apuntaban, con sus tejidos de elaboración mecánica, a un mercado de calidad, tanto en Francia como fuera de ella. El alza del nivel de ingresos en el extranjero, resultado en parte de la Revolución Industrial Inglesa, pudo convertirse así en la base del crecimiento industrial. Simultáneamente, otros productores se acomodaban a la demanda de productos baratos por parte de consumidores de un bajo nivel de ingresos, campesinos y trabajadores urbanos. Sin embargo, una gran parte de la producción industrial continuó basándose en la transformación de materiales locales y productos agrícolas por parte de los tradicionales artesanos aldeanos y de pequeñas ciudades, destinados sobre todo al mercado local. Incluso la industria del hierro se hallaba enfocada en un buen tanto por ciento hacia la producción de herramientas y útiles para uso de campesinos y artesanos; la pequeña forja, que se valía de los minerales y carbón locales, bastaba para ello.

Podemos observar cómo en sus primeras etapas la industrialización siguió un camino característico, distinto del seguido en Inglaterra. La inversión a gran

escala en una planta fabril moderna destinada a la producción masiva seguía siendo una cosa excepcional y las grandes concentraciones industriales eran escasas. En su lugar, se adoptaron nuevas técnicas sobre una base de fabricación unitaria, que no exigían necesariamente grandes cambios de la estructura tradicional. La industria textil continuó utilizando en un considerable porcentaje la mano de obra campesina por medio del *putting-out system*. Hasta las minas y las herrerías establecidas en parajes rurales se v lían del campesinado para satisfacer sus necesidades de mano de obra. La falta de carbón, cualesquiera que fueran sus efectos últimos sobre el desarrollo económico francés, sí significó en sus primeros estadios de industrialización el mantenimiento de la industria pesada en una posición muy modesta. Entretanto, la modalidad predominante del capitalismo industrial —especialmente en el terreno de los tejidos— fue la empresa familiar, que dependía para su expansión —al igual que su homónima inglesa— de la reinversión de beneficios como recurso básico. En algunos lugares las empresas se manifestaron francamente progresistas, como en Alsacia, donde no sólo se utilizó el sistema de producción mecánico al estilo inglés, sino que se aportaron innovaciones técnicas adicionales, especialmente en el campo del estampado textil; en otros lugares, como en Normandía, se conservaron muchos de los rasgos del antiguo *putting-out system* rural.

Hacia la década de 1830, había surgido ya un sector industrial de creciente influencia dentro de una economía predominantemente agraria todavía. Su fuerza principal radicaba en los tejidos y se encontraba concentrada geográficamente en unas pocas áreas que gozaban de una tradición industrial que se remontaba al siglo XVIII o incluso antes. El mercado se expandía lentamente, debido en parte a su composición y en parte a la inadecuación de los medios de transporte. También los avances técnicos eran absorbidos con lentitud y de forma selectiva a lo largo de prolongadas etapas. Algunos empresarios franceses reaccionaron en forma dinámica a la situación de in-

ferioridad de la industria francesa, pronunciándose activamente en favor de un mercado de calidad superior; otros se sintieron satisfechos con la producción rutinaria para unos mercados bastante estables, protegidos tras las defensas arancelarias.

Hasta bien entrado el siglo XIX, los intereses posesivos de la burguesía siguieron concentrados en la tierra y los inmuebles. Los préstamos al estado eran una válvula de salida adicional, pero segura. Los servicios bancarios continuaron siendo limitados y el hábito inversor estaba aún por crear. La confluencia de un cierto número de factores empezó a promover una transformación allá por las décadas de 1830 y 1840. El continuo y firme crecimiento del nivel de ingresos y de la demanda favorecía la expansión de las industrias textiles. En consecuencia, por todas partes se solicitaban inversiones complementarias en materias de transporte, comercio, materias primas y productos acabados, así como en la producción de maquinaria y combustible. Tanto dentro como fuera de las áreas textiles empezaron a hacerse visibles los síntomas de una revolución industrial. Se estimuló la búsqueda de minerales y carbón. Por fin pudo disponerse del ferrocarril, empezaron a necesitarse grandes sumas de capital y se disparó la demanda de productos propios de la industria pesada.

Estos acontecimientos prepararon el camino para un capitalismo de nuevo cuño, en el que resultaban indispensables la financiación bancaria, el capital asociado y una organización comercial a gran escala. A un ritmo todavía lento y condicionada por las resistencias que el contexto tradicional imponía, la economía empezó a cambiar o, para ser más concretos, al lado del sector agrario tradicional y del capitalismo familiar de la pequeña industria se introdujo un sector más dinámico y moderno. Para construir ferrocarriles y fundar industrias pesadas se necesitaban fuertes sumas de capital. Era necesario echar mano de las acumulaciones de capital existentes, que habían surgido a lo largo del circuito de intercambio de una economía predominantemente orientada hacia la tierra

todavía o a través del comercio. Hasta entonces pocos bancos había en Francia. Obtener crédito y capital era difícil y caro. Es cierto que, de haber habido mayor número de bancos, se habría visto facilitada la financiación de la expansión industrial y todo el curso de los acontecimientos podría haber sido distinto. No se disponía de la intrincada red de crédito comercial existente ya en Inglaterra a principios del siglo XVIII, porque no se la necesitaba. Así pues, las instituciones especializadas en el crédito comercial y los bancos emisores de papel moneda al servicio de las necesidades de la comunidad comercial o bien no existían o eran escasos, constituyendo todavía innovaciones por las décadas de 1820 y 1830. El crédito tenía carácter local y se otorgaba a campesinos y artesanos a intereses de usura o bien adoptaba la forma de préstamos hipotecarios administrados por notarios encargados de invertir el dinero de unos burgueses que andaban a la búsqueda de una colocación rentable de su dinero. En conjunto existía, sin embargo, una agobiante escasez de capital y crédito. La riqueza se encontraba encerrada en la tierra y era difícil convencerla de aventurarse hacia inversiones más productivas.

El tardío desarrollo de la banca no fue tanto un factor causal, explicativo de la lenta aparición de la industria moderna, cuanto un reflejo, en su origen, de una falta de necesidad. Fue la creciente demanda de inversión de capital y la necesidad crónica que los negocios sentían de un crédito a corto plazo quienes animaron a nuevas aventuras en el sector bancario. Aun así, el cambio aconteció de forma lenta. La banca se encontraba todavía dominada por un reducido número de firmas poderosas *la haute banque*, concentradas en París. Parece que durante el reinado de Luis Felipe gozaron de gran influencia política y social, pero jugaron un escaso papel creativo en el desarrollo del capitalismo industrial de esta etapa. Sin embargo, la llegada del ferrocarril ofreció oportunidades de las que sentíanse deseosas de aprovecharse, y las primeras líneas férreas difícilmente hubiéranse podido tender sin su participación.

La promoción de los ferrocarriles fue considerada fundamentalmente una especulación financiera en la que el papel principal correspondió a la financiación parisiense y británica. Existía menos iniciativa local que en Inglaterra y era más difícil inducir al capitalista rentista a participar en la financiación del ferrocarril. Se aceptaba el principio de que el gobierno debía interesarse personalmente y en forma activa en esta nueva modalidad de obras públicas, pero éste se veía sometido a muchas presiones contradictorias y poco pudo avanzar la construcción de ferrocarriles antes de 1842. La ley promulgada este año preveía la construcción de un cierto número de líneas principales, para las que el estado aportaba el terreno y la infraestructura. Las estructuras permanentes eran prestadas, por tanto, a compañías explotadoras privadas que proporcionaban el material rodante y toda la dotación necesaria. Una parte del coste de construcción de las líneas recayó directamente sobre el sistema de impuestos generales. Atraídas por unas condiciones que parecían favorables, los Rothschilds y otras grandes casas financieras, francesas y extranjeras, se integraron en apoyo de los nuevos proyectos con una buena participación en el capital conseguido en Inglaterra allá por la década de 1840. El conflicto de intereses siguió retardando el ritmo de la nueva construcción.

Así, a pesar del apoyo gubernamental, la construcción del ferrocarril siguió avanzando a un ritmo muy lento y por las fechas del estallido de la revolución de 1848 sólo se encontraban en funcionamiento unos 1.800 Km. de vía y un cierto número de líneas había tropezado con dificultades financieras de importancia. Es cierto que los ferrocarriles estaban empezando a cambiar los hábitos de la clase inversora y las transacciones bursátiles crecían en escala. La demanda de ferrocarriles, así como la ampliación de mercados debida a las mayores facilidades de transporte, eran exactamente lo que las industrias pesadas necesitaban. La eliminación de los pequeños fabricantes de hierro, apegados al carbón vegetal como combustible

y a los métodos rutinarios, se realizó rápidamente. Las sociedades más modernas y a mayor escala fueron los principales beneficiarios.

Sería una exageración alegar que el desarrollo del ferrocarril produjo una revolución en la industria antes de 1848. Su paso era demasiado reposado y sus efectos espaciales demasiado limitados para ello. Sin embargo, se había conseguido un punto de partida. Ni en los años 1840 ni más tarde encontramos evidencia cuantitativa de un *take-off* en el sentido de Rostow. Lo que sí parece estaba sucediendo, es el mantenimiento de un firme ritmo de crecimiento, que se remontaba a inicios del siglo XVIII, que reflejaba parcialmente en una y otra esfera un cierto cambio cualitativo y que, con el tiempo, representó un paso hacia la industria. Francia, en conjunto, no se encontraba estancada económicamente; es más, su riqueza crecía y adoptaba nuevas formas además de las ya tradicionales de la propiedad y el dinero líquido. Los principales beneficiarios de este crecimiento de la riqueza nacional fueron las prósperas familias burguesas que habían consolidado su posición durante la revolución. Pero todos los propietarios se beneficiaron de él y uno de los rasgos distintivos de la sociedad francesa fue la amplia distribución, así como la concentración de la propiedad. La Francia rural estaba sembrada de pequeñas ciudades habitadas por comerciantes, traficantes de productos agrícolas, pequeños patronos industriales y la cantidad usual de profesionales. Junto a la burguesía, mucha o poca, de las pequeñas ciudades, éstos formaban una fracción sustancial e influyente de la población. De entre las filas de esta clase, provenían los notables del lugar; de entre ellas se reclutaban los funcionarios civiles y los políticos que, independientemente de la forma de gobierno, administraban el país. Integrada en el estado y segura ya de su estabilidad material, esta clase demostró quizá constituir una base de reclutamiento menos fértil para el empresariado industrial que las clases correlativas de otros países. Tan sólo a partir del Segundo Imperio empezaron los industriales a recibir pleno reconoci-

miento público. Lo que podemos decir es que, durante un largo período, los hombres de negocios gozaron de menor estima que sus congéneres de otros países industriales. Añadamos a ello que los empresarios parecen haber estado influenciados por el contexto de su época y haber absorbido sus actitudes dominantes: preferían —suele alegarse frecuentemente— la seguridad a correr riesgos, se aferraron durante demasiado tiempo a métodos anticuados, buscaban la protección gubernamental frente a la competencia extranjera y se retiraban temprano a vivir de sus *rentes*.

Si bien es cierto que todo esto nos da un retrato bastante realista de muchos industriales franceses, también lo es que hubieron muchas excepciones. Hubo durante todo el siglo XIX y durante el siglo actual sectores dinámicos y pioneros de la empresa industrial en todos los campos, desde los grandes almacenes hasta la aviación. Las características de los acontecimientos del siglo XIX difícilmente pueden explicarse partiendo del carácter del hombre de empresa; podemos afirmar más bien que éste refleja en su comportamiento las circunstancias ambientales a que contribuyen no sólo sus propias acciones y las de sus colegas, sino también las de otros miembros de la sociedad. Es a la estructura globalmente considerada a donde deben dirigir su atención quienes deseen comprender las características específicas de la industrialización francesa.

Después de la interrupción que supuso la crisis agraria, financiera, industrial y política de los años 1846 al 1851, las tendencias que habían empezado a dominar el horizonte en las décadas de 1830 y 1840, comenzaron a reafirmarse. La industrialización prosiguió en el seno de una coyuntura internacional favorable y se aplicó la influencia del estado al soporte de un programa de construcción de ferrocarriles y de otras obras públicas. Parte integrante de este proceso fue la necesidad de conseguir grandes sumas de capital, cosa que exigía la fundación de nuevas instituciones financieras y la adopción de nuevos métodos bancarios. El punto de partida más espectacular fue la

aparición del *Crédit Mobilier* que recaudaba dinero del público para su inversión directa en asuntos financieros. Las firmas bancarias establecidas adoptaron prácticas similares, de acuerdo con las necesidades de las nuevas formas de capitalismo. Los fondos de las clases propietarias eran utilizados ahora en una escala mucho mayor que hasta entonces. El hábito inversor se extendió y, con la creciente prosperidad, hubo cada vez más fondos disponibles. Todo un aparato de crédito se desarrolló por entonces, con lo cual París se convirtió en el primer centro financiero continental y se movilizaron fondos que promovieron la construcción de ferrocarriles y la apertura de nuevas fuentes de riqueza por toda Europa.

En Europa, lo mismo que en Francia, la creación de una infraestructura —medios de transporte, obras públicas, puertos, muelles y edificios— tuvo que preceder a la aplicación del capital a la transformación de la industria. Las inmensas inversiones exigidas tan sólo podían conseguirse a través de un mercado organizado del capital y con la ayuda de los bancos. Gracias a ellos podían canalizarse las reservas existentes y se creaba un nuevo caudal de crédito que vitalizara la economía y permitiera proyectos de construcción a gran escala. La confianza en la clase media adinerada durante el Segundo Imperio, especialmente en sus comienzos, y todos los síntomas de creciente prosperidad material engendraron una atmósfera de euforia llena de tensiones para los financieros, que veíanse animados así a tentar su suerte. Se ligó capital a proyectos de los que sólo cabía esperar beneficios a largo plazo. Se confiaba en que los precios de las participaciones siguieran aumentando indefinidamente y que hubiera siempre nuevos fondos disponibles con los que cubrir las obligaciones. Estas condiciones no podían, sin embargo, prevalecer indefinidamente. La crisis financiera de 1857 fue el primer trauma que la nueva estructura crediticia tuvo que superar. Al mismo tiempo se demostraba que la economía dependía cada vez más de las fluctuaciones producidas por el ciclo financiero y menos de los caprichos de las cosechas.

El factor principal del *boom* de los años cincuenta fue la construcción de ferrocarriles. Promovidos por el estado y bajo favorables condiciones para las compañías, fuertemente ligadas a los antiguos bancos mercantiles y al *Crédit Mobilier*, Francia poseía por fin las líneas básicas de su sistema ferroviario. Los ferrocarriles eran, en realidad, una forma privilegiada de capitalismo, al estar construidos en parte a expensas del estado y teniendo a éste mismo como avalador de la inversión. El nuevo régimen garantizaba a las líneas recién tendidas un beneficio del 4 % sobre el capital y sobre esta base las compañías solicitaron préstamos con los que subvenir una buena parte de los costos de construcción. Gracias a un proceso de amalgamación, el control se fue concentrando en un pequeño número de grandes accionistas, avanzadilla del tipo de organización y escala operativa exigidas por el capitalismo en evolución.

Estimulada por la construcción de ferrocarriles, la actividad inversora veíase espoleada también hacia la industria pesada. Con ello se daba un mayor énfasis a las formas recién aparecidas del capitalismo industrial. Sin embargo, no deberíamos exagerar los efectos transformadores del ferrocarril sobre la economía globalmente considerada. A pesar del creciente ritmo de construcción, muchas partes de Francia estaban todavía alejadas de los nuevos medios de comunicación; para ellos seguía prevaleciendo el aislamiento rural y la tendencia de los mercados a adquirir una fisonomía regional o local, pero no nacional. La elección de París como gran centro neurálgico de toda la red viaria era algo inevitable en aquella época, a la vista de la acentuada tendencia centralista que se manifestaba ya como característica de la administración y que había afectado profundamente a la distribución de las actividades económicas. Además, el mercado de capitales del que dependían los ferrocarriles, estaba también fuertemente centralizado. La reconstrucción de la era Haussmann subrayó aún más el dominio de París, se extendieron los límites de la ciudad y nació un nuevo cinturón industrial. El trazado de la red fe-

rroviaria tendió, por consiguiente, a confirmar e intensificar la centralización de la actividad económica, lo mismo que la administrativa y la de las estructuras económicas ya existentes. Más aún que en el período anterior, se manifestó la tendencia a la absorción por parte de la capital, del talento, iniciativa y capital de las provincias.

Entretanto, gracias a un proceso lento de crecimiento, la industria pasaba a ejercer una función cada vez más importante dentro de la economía. Aunque las antiguas modalidades de producción artesana y descentralizada conservaban una considerable vitalidad en muchos sectores, en otros la fábrica se había establecido plenamente. En la industria pesada existía un reducido número de empresas gigantes casi sin rivales con quienes compararse, incluso en la propia Inglaterra. La estructura industrial era muy variada y comprendía empresas de muy distintos tamaños y de muy diferentes niveles de eficiencia, aun dentro del mismo sector industrial. Al sentirse seguros tras las protecciones arancelarias y sumándose a las imperfecciones de todo tipo del mercado hubo quizás una tendencia por parte de los empresarios más eficientes a seguir una política de «vive y deja vivir» en vez de intentar la eliminación de los adversarios más débiles por medio de una enconada guerra de precios.

Esta situación se vio alterada materialmente como resultado del Tratado Comercial Anglo-Francés de 1860 y de otros tratados que siguieron. Según dichos tratados, los confirmantes con Francia tenían acceso al mercado francés para la colocación de sus productos con unos porcentajes arancelarios que no sobrepasaban el 25 %, lo cual significaba una gran reducción de los altos y prohibitivos aranceles que habían prevalecido hasta entonces. Este «*coup d'état* industrial» repugnaba en extremo a la mayoría de los empresarios franceses, que siguieron oponiéndose acérrimamente. A modo de compensación se les concedieron préstamos del estado con los que facilitar la modernización y compra de material nuevo con los que hacer frente a la creciente competencia que se esperaba. Aunque el

montante de los créditos no fue lo suficientemente elevado como para ejercer una influencia decisiva sobre el nivel de la eficiencia industrial, hay razones para creer que los efectos globales de la liberalización del comercio y de esta asistencia gubernamental a la industria coadyuvaron a un crecimiento general de la eficiencia y un cierto descenso de los costes de producción. Evidentemente, es difícil separar los efectos derivados de los tratados de todos aquellos otros factores que por este tiempo afectaron a la industria: la Guerra Civil Americana, las malas cosechas y la recesión de 1866-67, por citar unos ejemplos. En el contexto general, las empresas fuertes salieron fortalecidas, mientras que las menos competitivas se hundieron definitivamente.

¿Qué ventajas cosechó la industria francesa del mutuo desarme arancelario con sus compañeros de tratado? Parece que el estímulo principal recayó sobre aquellas industrias tradicionales que gozaban ya de alguna fuerza exportadora, basada en la mejor calidad de los tejidos y de los productos de la tierra. Las industrias metalúrgicas y mecánicas pudieron conservar su mercado interior, pero no se alzaron como exportadores de consideración después de 1860. Esto fue probablemente resultado de una cuidadosa reflexión sobre su propia posición competitiva. Las tasas, que seguían vigentes, unidas al coste de los transportes necesarios para el traslado de los productos de la industria pesada, les garantizaban una protección lo suficientemente amplia como para permitirles poner su casa en orden. Continuaban siendo demasiado débiles para poder competir con los productores ingleses o belgas en otros mercados.

Durante la década de 1860 acontecieron otras transformaciones en la estructura del capitalismo francés. En 1863 el estado abandonó por fin el control que venía ejerciendo sobre la formación de sociedades por acciones; en 1867 se concedió una responsabilidad limitada como derecho general y cesaron ciertos controles administrativos sobre las operaciones de las compañías. Es cierto que estas medidas no tuvieron

un efecto revolucionario inmediato, pero eran congruentes con una tendencia hacia la concentración del capital y hacia la aparición de nuevas perspectivas de inversión «ciega», características del capitalismo avanzado. Se inició el desarrollo de un sistema de bancos de depósito que extendían también sus ramificaciones a las provincias y cuyo arranque quedó personificado por la formación del *Credit Lyonnais* en 1863. A pesar de ello, el hábito bancario se extendió muy lentamente y las facilidades de descuento, del tipo de las ya existentes en las ciudades provincianas inglesas —lo mismo que en Londres—, apenas existían aquí. Desde el punto de vista de las instituciones financieras, el capitalismo francés estaba aún en franca desventaja. El burgués francés seguía siendo un inversor cauteloso que seguía conservando gran parte de su riqueza en forma de inversiones inmobiliarias o territoriales. La aparición de nuevas instituciones financieras y el desarrollo de la compañía formada por acciones, cambiaron sus hábitos, pero sólo a lo largo de un proceso muy lento. La industria, en particular, dependía aún en un grado muy importante de las antiguas formas de inversión representadas por el capitalismo familiar, aunque la creciente influencia de la industria pesada iba introduciendo prácticas financieras más avanzadas y a mayor escala.

La industria y el comercio francés participaron del resurgir económico general de mediados del siglo XIX. La construcción de ferrocarriles por todo el Continente y la apertura de nuevas áreas industriales ofrecían oportunidades inversoras de las que los financieros franceses supieron sacar plena ventaja. El crecimiento del nivel de ingresos en el extranjero amplió el comercio exportador en beneficio de comerciantes y productores. Hasta que el proceso de recuperación iniciado en Alemania en la década de 1840 empezó a dar fruto, Francia permaneció en el puesto de primer país industrial y de país más rico del Continente.

Los muchos indicativos de crecimiento y transformación ininterrumpidos no habían alterado fundamentalmente el equilibrio de la economía ni habían

eliminado cierta debilidad heredada. La agricultura permanecía estancada, si es que no estaba en franco retroceso. Las distancias entre aquellas áreas afectadas por la revolución industrial y aquellas otras que seguían identificándose como básicamente agrarias, tendieron a crecer. En grandes sectores de la industria, los antiguos métodos y formas de organización seguían en vigencia. Los empresarios se enfrentaban cada vez más a costos de combustible y transporte mayores que los de sus rivales. Muchos se mostraban remisos a seguir adelante mediante la mecanización de sus industrias o bien les faltaba capital para hacerlo. La demanda interior se veía aún retraída por la conservación de un enorme sector agrario y es probable que la tendencia demográfica descendente del índice de crecimiento tuviera repercusiones desfavorables para la industria. El capitalismo en Francia había adoptado un carácter distintivo que, a pesar de las continuas modificaciones y de la inyección de rasgos más avanzados, iba a prevalecer hasta el siglo XX.

Durante el último cuarto del siglo XIX y a lo largo de los años que llevaron a la Primera Guerra Mundial, Francia empezó, a pesar de todo, a adquirir el perfil de un país industrial moderno. Este período se caracterizó por un gran desarrollo de las instituciones bancarias y financieras, que participaron en la inversión industrial y en los préstamos al exterior. Se estableció una industria del hierro y del acero sobre premisas modernas y se edificaron nuevas plantas productoras, especialmente en las zonas mineras de la Lorena. Sobre los campos carboníferos del norte de Francia, se alzó la fea y familiar silueta de una zona industrial. Se llevaron a cabo grandes esfuerzos en el campo de la ingeniería y en las nuevas industrias. El firme cambio hacia un patrón de vida urbano estimuló una producción más uniforme de artículos de uso corriente y aportó los cambios usuales en el sistema distributivo. La transformación indudablemente más espectacular que estaba aconteciendo en Alemania y el nacimiento de la América industrial dejaron en la penumbra la transición en que se encontraba sumida la sociedad

francesa. Es más; se conservó tanto del ordenamiento antiguo y podían establecerse tantas comparaciones desfavorables entre Francia y los recién incorporados, que quizá no sea demasiado sorprendente el hecho de que tal transformación pasara por alto. Para los historiadores de la economía parece que esto se traduce en un problema de retraso por parte francesa y se preguntan: ¿por qué no se industrializó con mayor rapidez y de forma más completa la economía, siendo así que tantos factores parecían favorecerla?

En el estudio de este problema, al igual que en el de otros, se presenta la tentación de sugerir una causa única o principal de los defectos de la economía. Se ha sostenido la opinión de que al empresario francés le había faltado iniciativa, de que había preferido guarecerse tras las defensas arancelarias y había buscado el apoyo del estado en vez de investigar técnicas modernas y lanzarse a nuevos mercados. El estereotipo que de ahí haya podido surgir, aunque contenga elementos de veracidad cuando se aplica a los sectores tradicionales de la pequeña empresa, no es en modo alguno congruente con el crecimiento real y con el avance tecnológico que tuvieron lugar en la industria moderna estructurada a gran escala. Francia tuvo sus propios empresarios e innovadores destacados que se ganaron un lugar de primera fila durante los últimos años del siglo XIX y principios del XX en sectores como el acero, la ingeniería, los automóviles y la aviación. Empresas como Schneider, Peugeot, Michelin y Renault se hallaban a la vanguardia de las innovaciones. Uno de los puntos débiles principales de la industria francesa del siglo XIX fue el hecho de carecer de grandes mercados en expansión para sus exportaciones de artículos masivos producidos a bajo precio, porque en este campo no podía competir con las empresas inglesas ya arraigadas en dichos mercados. Por otro lado, los empresarios se adaptaron sorprendentemente bien a las oportunidades que se les presentaron. Al fin y al cabo, se trataba de una cuestión de adaptación y fueron la falta de un mercado exportador expansivo y la naturaleza del propio mercado interior

quienes estimularon la aparición de los rasgos de que se compone el citado estereotipo.

La industria francesa hubiera prosperado más rápidamente con una mayor y mejor dirigida inversión. También en este aspecto los empresarios obedecían las leyes del mercado y es difícil criticar sus decisiones a la vista de las circunstancias en que se movían. Es cierto que el sistema bancario siempre anduvo rezagado respecto a lo que era de esperar, si se tiene en cuenta el aumento del ritmo de la inversión industrial; pero también aquí se adaptaban los banqueros a las circunstancias del mercado y a sus necesidades al tener que luchar contra los hábitos de inversión establecidos, que no resultaban fáciles de cambiar, y contra la demanda existente de empréstitos. Los banqueros ejercían sus funciones con el fin de ganar dinero, no de promover el desarrollo por sí mismo. La concepción de sus negocios les inclinaba efectivamente a buscar unos pocos prestatarios a gran escala y a concentrar los beneficios en grandes promociones, para cuyos bonos buscaban luego encontrar mercado. De ahí que, a través de la mediación de los bancos y de otras instituciones financieras, una gran parte de los ahorros de la clase media cautelosa y ahorrativa se canalizaran hacia préstamos al exterior. Bajo presión gubernamental, la Rusia de los zares se convirtió en el principal destino de los préstamos exteriores franceses, con resultados desastrosos para los inversores.

No fueron una o dos causas, sino todo un complejo de circunstancias estructurales e institucionales las que confirieron al capitalismo francés su fisonomía particular y sus características debilidades. Sus distintas facciones guardaban estrecha relación mutua y no podía eliminarse un defecto sin ocasionar una serie ininterrumpida de cambios en otras esferas. Parece inútil por tanto culpar al empresario, al sistema bancario, al estado, a los aranceles, a la falta de coque barato, o a la burguesía como estamento. En realidad, todo lo que podemos decir es que, en este contexto particular heredado, las fuerzas del mercado llevaron a los agentes económicos activos a respuestas que

constituyeron las tendencias y características observables del desarrollo capitalista francés. Como explicación puede resultar insatisfactoria; pero se hace necesario un examen más completo de las circunstancias culturales, políticas y sociales en que operaban dichas fuerzas económicas, para poder explicar plenamente la situación.

Una característica básica de la economía fue la grande y persistente influencia del sector agrario y la supervivencia del campesinado. Es verdad que durante el período de depresión, en el último cuarto del siglo XIX, el éxodo rural adquirió proporciones de problema social. Es significativo el hecho de que un gran porcentaje de la opinión pública deplorara el abandono de la tierra, como si ello tuviera efectos económica o moralmente debilitadores. Se creía que el autoabastecimiento nacional con respecto a los alimentos básicos y un equilibrio entre agricultura e industria eran valores dignos de conservación. El campesinado era un factor contribuyente a la estabilidad social y los políticos intentaron halagarlo como aliado. De hecho, se hizo muy poco para ayudar al mundo agrario a elevar su nivel de vida durante este período. En lugar de esto, los grandes agricultores —que dependían de la venta de sus productos en el mercado interior— se movían urgiendo protecciones arancelarias. Al obrar así, tendieron a exagerar los efectos de la caída de los precios, que no afectaba excesivamente a unos campesinos que vendían pocos productos o ninguno en el mercado, pero que se beneficiaban de los precios reducidos de los productos manufacturados. Sin embargo, los industriales estaban impacientes por desquitarse de 1860: hicieron campaña en favor de la anulación de los tratados comerciales y en pro de mayores aranceles, y se sintieron satisfechos de encontrar aliados en los grandes batallones electorales de las áreas rurales. La consecuencia de todo ello fue el arancel Méline de 1892, que concedía protección a la agricultura. Existen dudas acerca del riesgo existente de una invasión de cereales a bajo precio. Tal como se desarrollaron los acontecimientos, el precio

de los principales cereales subieron aproximadamente en la cantidad exacta del arancel. Los principales beneficiarios fueron los grandes colonos y agricultores; los costes nacionales son difíciles de calcular, pero esta medida probablemente hizo algo por frenar la emigración de las áreas rurales, ayudando a preservar la estructura agraria y con ella las ineficiencias y arcaísmos que la acompañaban. La agricultura pasó por épocas difíciles durante la última parte del siglo, cuando la producción de seda cruda y de vino se vieron seriamente interrumpidas por enfermedad. La producción del sector agrario tendió a estancarse y sólo ascendió ligeramente en los años que precedieron a 1914.

En los últimos años de paz, un 55 % de la población seguía viviendo en áreas rurales y la agricultura abarcaba más de un 40 % de la población activa. Por tanto, la agricultura tenía bastante menos influencia dentro de la economía que en Rusia, Europa oriental o incluso que en el más avanzado de los países mediterráneos, Italia. Por otro lado, aparece muy desproporcionada si la comparamos con Inglaterra y era también mayor que en Alemania, si bien menos productiva. Una gran parte del campesinado seguía sobrellevando unas condiciones vitales ínfimas y ejerciendo muy poca presión sobre el mercado. A pesar de la recuperación agrícola de la década de 1900, ésta trajo consigo una notable caída de la contribución proporcional de la agricultura al producto nacional, al tiempo que registraba un énfasis creciente de las actividades secundarias y terciarias. Desde el punto de vista del desarrollo económico, todo ello era beneficioso. El autoabastecimiento en los alimentos básicos se pagó a expensas de una más rápida modernización de la economía global. En gran parte, la debilidad competitiva de la industria francesa se derivó de la naturaleza de su mercado interior, compuesto aún fundamentalmente por familias campesinas de muy bajos niveles de ingresos. De esta manera, los efectos del establecimiento territorial revolucionario dejábanse todavía sentir.

Bajo la Tercera República, a pesar de la continua

e incluso notable expansión del sector moderno de la economía, se conservó gran parte de la antigua estructura social del período anterior de pequeño capitalismo. En realidad, ésta luchó bravamente por su supervivencia gracias a su influencia política, del mismo modo que seguiría haciéndolo después de la guerra. De esta manera, el apoyo gubernamental a quienes habían adquirido ya un puesto en la economía, tendió a desacelerar el ritmo de adaptación a los cambios en el terreno de la técnica y de la organización.

La industria francesa retuvo su puesto en el sector de los artículos de lujo y calidad. Sus exportaciones se basaban en sofisticadas producciones destinadas a atraer a los consumidores de las altas esferas. El gran número de visitantes que llegaban a Francia compraban asimismo fácilmente las muchas especialidades por las que se había hecho famosa, productos que tenían mayores probabilidades de porvenir del pequeño taller que de la gran fábrica. Por otro lado, la industria francesa no supo explotar los mercados en expansión de nuevos países, excepto allí donde una política colonial le ofrecía un mercado protegido. En el mercado internacional la industria francesa aparecía, por tanto, inferior a la de Inglaterra y Alemania. En la división internacional de la producción, las importaciones francesas de productos primarios debían pagarse con los beneficios de los productos manufacturados vendidos a los países más avanzados. A pesar del gran porcentaje de la población dedicado a la agricultura y a pesar de las excelentes condiciones físicas, los productos franceses, con la excepción del vino y los alimentos de lujo, encontraron poca aceptación en los mercados de los países industriales de Europa occidental.

Hasta cierto punto, este patrón comercial puede defenderse como una adaptación racional a las circunstancias del mercado. Por otro lado, acentuaba unos rasgos de la industria francesa que tenían sus raíces en el pasado y que tendían a elevar los costos de producción y a conservar unos métodos rutinarios de fabricación. El fracaso en el desarrollo de las

exportaciones agrícolas mostraba asimismo una debilidad política, puesto que difícilmente podía esperarse de los campesinos la iniciativa hacia mejoras en la producción y hacia la prospección de mercados. El ejemplo de Dinamarca se hubiera podido seguir más de cerca en Normandía y quizás en otras áreas, pero el gobierno se mantuvo alejado de toda intervención positiva en la agricultura y el capital privado no estaba interesado en ello.

Los defectos que desde una visión retrospectiva aparecen como factores importantes a la hora de explicar las vicisitudes políticas y económicas sufridas por Francia en las últimas décadas, no se mostraban necesariamente como tales a los ojos de sus contemporáneos. En los años que antecedieron a 1914, los síntomas inmediatos eran de expansión y prosperidad. En conjunto, Francia conservaba su posición continental detrás de Alemania. La industrialización prosiguió y se produjeron innumerables síntomas de transición a un patrón de vida urbano. La estructura de la sociedad no sufrió excesivas perturbaciones. A pesar de los frecuentes cambios de gobierno, la ubicación del poder no sufrió alteración. La estabilidad monetaria otorgaba confianza a los ahorradores; el franco parecía ser una unidad tan fija como el metro o el gramo. El ámbito de las actividades gubernamentales seguía siendo reducido, la política financiera era extremadamente ortodoxa y ni tan siquiera existía un impuesto progresivo sobre la renta. El desafío de la clase trabajadora estallaba a veces en forma de violentas colisiones entre huelguistas y la policía. Sin embargo, la creciente prosperidad de la economía hizo posible que se hicieran concesiones y que las peticiones de la clase obrera encontraran cauce de expresión a través de los canales parlamentarios. En cualquier caso, los asalariados siguieron siendo una minoría dentro del total de la población y tan sólo un número relativamente pequeño de ellos pertenecía a los sindicatos.

Otro índice de estabilidad radicaba en el lento crecimiento de las cifras de población. El hecho de que los más cercanos rivales políticos y económicos siguie-

ran creciendo demográficamente en porcentajes apreciables, hizo que esta tendencia causara cierta preocupación. ¿Había alguna conexión entre este patrón demográfico y la falta de adaptación a las modernas exigencias por parte de algunos sectores de la estructura económica y social? La desaceleración en el ritmo de crecimiento de la población parece haberse debido a la reacción del campesinado en muchas partes del país frente a la doble combinación de propiedad territorial y de divisibilidad de la herencia. Con la limitación del número de hijos, el campesinado podía contribuir a evitar la división de la tierra que le pertenecía. Una tendencia similar hacia un tipo de familia reducido se infiltró entre la clase media. Buena parte de las posesiones de la burguesía consistían aún en propiedades inmuebles y en inversiones a interés fijo; sólo en una mínima parte guardaban relación con las posibilidades dinámicas de la creciente industria. Por tanto, la acumulación de riqueza parecía ser una cuestión de economía y parsimonia, cosa incompatible con una abundante progenie. Los ya ricos y deseosos de llevar una vida urbana elegante, encontraban también un impedimento en los hijos. Para la Francia tradicional, la familia iba ligada a la conservación de un patrimonio y a su transmisión a través de matrimonios concertados, dotes y herencias que exigían según la ley muchas divisiones entre los herederos. La familia no se había adaptado aún a las realidades de la sociedad urbana adelantada. Mientras por un lado el núcleo familiar tendía a ser reducido, poniendo un mayor énfasis en el hecho de dar a uno o dos hijos una buena introducción a la vida que les permitiera llegar a niveles superiores a los de sus padres en la escala de los ingresos y de la riqueza, por otro tendía a mantener una multitud de lazos de parentesco que la asemejaba más bien al tipo de familia que se encontraba en las sociedades campesinas. Es más, una gran parte de la burguesía francesa se componía aún, o había sido reclutada, de las filas de campesinos afortunados o de sus hijos e hijas, sobrinos y sobrinas.

A finales del siglo XIX también los asalariados em-

pezaban a aspirar a un tipo de existencia de pequeño burgués. En las áreas fabriles y mineras los mayores niveles salariales y la mayor estabilidad de empleo habían hecho que muchos trabajadores superaran los abismos de brutalizada pobreza tan característicos de las primeras etapas de la industrialización. El reclutamiento de los asalariados llevado a cabo entre el campesinado tuvo lugar generalmente sobre una base individual y lenta que muchos de ellos aceptaron como medio de mejorar la propia situación. Al acudir a ciudades carentes de grandes industrias, muchos de los reclutados como mano de obra siguieron empleados en empresas pequeñas y no se habían reconciliado aún con el carácter permanente de su condición. Abriendo una tienda pequeña o encontrando un empleo estatal para sí mismos o para sus hijos, esperaban sobresalir de entre la clase trabajadora. En general, pues, las nuevas generaciones de asalariados regulaban el tamaño de sus familias del mismo modo que campesinos y burgueses habían estado haciendo.

La aceptación de un patrón familiar reducido parece, pues, haber sido una respuesta a la propiedad individual que invadió a la sociedad francesa después de la Revolución. Se trataba de una sociedad cuya riqueza crecía con firmeza y en la que se estimulaba el que el individuo buscara su propio mejoramiento sin correr excesivos riesgos ni sobrecargarse con obligaciones innecesarias. La restricción «malthusiana» de la familia tenía como resultado un patrón de crecimiento demográfico que representaba una adaptación racional a los rasgos específicos de desarrollo social y económico existentes en el país y ayudaba a reforzarlos. La misma prudente preocupación por el propio interés y por un futuro del que se esperaba que, con la debida medida de progreso, reflejara el presente y que encontró expresión en las más íntimas preocupaciones de la vida personal, tuvo un paralelismo en las decisiones de los empresarios e inversores. Para el burgués confortable, e incluso para el que aspiraba a escalar la sociedad, no había estímulo lo suficientemente fuerte como para hacerle romper este

patrón de conducta. La consigna era avanzar cautelosamente sin rompimientos bruscos con el pasado, respetar el progreso en tanto éste no amenazara con provocar un cambio radical.

El carácter interminable y fragmentario de la industrialización francesa, que aportó un constante y firme crecimiento de la riqueza y los ingresos, al tiempo que dejaba a grandes áreas de la campiña su carácter predominantemente rural, ayudó a la conservación de estos rasgos. Los empresarios se adaptaron a la situación sobre la base de su propia interpretación de la propia conveniencia, la cual incluía consideraciones sobre las que no prevalecía ninguna evaluación de mercado. Sobre una gran parte del país, alejada de la influencia de las grandes ciudades y de las zonas industriales, lo que predominaba era el capitalismo de la pequeña ciudad. En cierto modo, poco había cambiado desde el siglo XVIII. La ciudad seguía siendo el centro del mercado para los campesinos de la campiña adyacente, con sus tiendas y sus industrias y servicios locales. Era el hogar de una clase media de comerciantes y profesionales de ciudad pequeña, de hombres bien situados a pequeña escala que poseían casas y tierras y buscaban salidas seguras para su capital líquido. La penetración en tal ambiente de los avanzados métodos financieros fue extremadamente lenta. Por otro lado, la prosperidad general del país, incluso la construcción de ferrocarriles y la mejora de las comunicaciones, tendían a dar a la burguesía de ciudad pequeña una nueva oportunidad en la vida. Este tipo de ciudad seguía siendo indispensable, tanto como suministradora de productos del mundo exterior como suministradora de servicios profesionales. Mientras la agricultura siguió floreciendo resistiéndose a los cambios estructurales, este microcosmos del capitalismo a la antigua usanza pudo continuar influenciando con la única fuerza de su peso el carácter de la economía global.

En cierto modo nos encontramos, pues, ante la tentación de recurrir otra vez a lo que podría creerse un estereotipo. Esta vez, sin embargo, el acento no se

pone en el empresario, ni siquiera en la ausencia de uno o de un cierto número de factores que pudieran haber contribuido a un crecimiento más rápido o a una transformación económica más profunda. Se pone más bien sobre las características distintivas de una sociedad, como especial producto histórico al que han contribuido todo un complejo de factores entrelazados entre sí. De esta manera la industrialización francesa fue específicamente distinta de otras modalidades de industrialización que encontraron expresión en otras circunstancias históricas y geográficas examinadas en este libro. Su explicación pone a prueba nuestra comprensión de los complejos fenómenos históricos; pero no tenemos ninguna necesidad de admitir nuestra derrota, porque no existen respuestas simples o monocausales.

La paradoja de la economía francesa en el período comprendido entre 1789 y 1914 estriba primordialmente en que no se realizaron todas las potencialidades de desarrollo. Evidentemente, *todas* las potencialidades no se desarrollaron en ninguna parte; es una cuestión de grado. ¿A quién o a qué cosa puede achacarse la responsabilidad? La respuesta a esta pregunta puede ser formulada de la siguiente manera: las instituciones del capitalismo actuaron en este contexto particular, históricamente condicionado, de tal forma, que impidieron un importante avance favorable a una más rápida y completa transformación industrial. Los fundamentos legales favorables al desarrollo capitalista, asentados por la Revolución, precedieron a la reunión de las condiciones necesarias para el rápido cambio industrial. Esto concedió ventaja a las formas pequeñas (incluso preindustriales) de capitalismo asociadas a la comercialización de productos agrarios y pequeñas manufacturas. Las oportunidades para el mejoramiento personal ofrecidas por la Revolución favorecieron la especulación y adquisición de tierras por parte de la clase media. Además, gracias a su influencia en el estado, talentos burgueses que podían haber ingresado en el mundo de los negocios, lo hicieron en el de la política y de la administración. Aña-

damos que el reajuste territorial favorable al campesinado y que le permitió sobrevivir, actuó de muy diversas formas, pero siempre con la misma finalidad de limitar el alcance del cambio industrial. A estas influencias se unían las repercusiones de la primacía temporal inglesa en la industrialización y la prioridad conseguida en una gran porción del mercado mundial por parte de sus empresarios. Aunque Francia se encontraba ya por detrás de Inglaterra antes de 1789, fueron los efectos de la Revolución los que le impidieron durante todo el siglo XIX cubrir distancias. En particular, le faltó a la industria francesa de este período el estímulo de un mercado exportador grande y en expansión, y nunca pudo superar la desventaja inicial con la que debía enfrentarse continuamente. Por otro lado, al aceptar estas limitaciones, muchos industriales mostraron recursos e iniciativas, desarrollando un mercado exterior para productos de acabado y calidad superiores. Dentro de la estructura del mercado interior, su enorme sector rural permanecía siendo un obstáculo congénito para una industrialización más rápida.

Problemas para debate:

1. ¿De qué modo influyó la ocupación revolucionaria de la tierra de los años 1790 sobre el ritmo y carácter del desarrollo económico francés del siglo XIX?
2. ¿Puede culparse al empresariado por el supuesto retraso de la economía francesa?
3. ¿Experimentó Francia una «Revolución Industrial» o un *take-off* durante el siglo XIX?
4. Da razones para la supervivencia de la pequeña ciudad y su importancia en la vida social francesa.
5. Examina la estructura demográfica de la Francia del siglo XIX. ¿Qué influencia cabe suponer que tuvo en el carácter del desarrollo económico?
6. ¿Retrasó el proteccionismo la transformación

económica de Francia? ¿Cuáles fueron las consecuencias del Tratado Comercial Anglo-Francés de 1860?

7. ¿Por qué hubo tan poca emigración francesa antes de 1914?

8. ¿Cuáles fueron los síntomas principales, antes de 1914, de haber sido asentadas las bases para el desarrollo de una economía industrial moderna en Francia?

4. El nacimiento de la Alemania industrial

En el curso de una sola generación, Alemania pasó de ser una colección de estados económicamente atrasados que formaban un conglomerado político en el centro de Europa, a constituir un imperio unificado de rápido avance gracias a una industria en acelerada expansión y fundada sobre una adelantada base tecnológica. Esta transformación, al estar acompañada por un recurso deliberado a la fuerza militar como instrumento de política nacional y por un nacionalismo exacerbado, representó un acontecimiento de importancia histórica capital. Desde un punto de vista político, se abría una nueva era para Europa, que iba a llevar a las dos grandes guerras del siglo XX. Desde una perspectiva económica, iba a hacer surgir un nuevo monstruo industrial, capaz de tomar las riendas del continente y desafiar la posición alcanzada por Inglaterra en los mercados mundiales.

Las circunstancias dominantes antes y a lo largo del proceso de surgimiento industrial alemán, confirieron al capitalismo de este país sus rasgos específicos. Estos incluían, hablando someramente, una alta concentración de poder económico en las industrias avanzadas, una asociación estrecha entre industria y bancos, así como la combinación de una estructura institucional tradicional y arcaica con las formas

más desarrolladas de capitalismo. Se trataba de una mezcla dinámica, por no decir explosiva. Intentaremos en este capítulo esbozar y explicar su formación. El acento estará colocado, pues, sobre las peculiaridades del desarrollo económico alemán.

El primer problema hace referencia a las fuerzas demorantes de la Alemania preindustrial. No se trata de esbozar las características del subdesarrollo de un caso ordinario; Alemania no era en el siglo XVIII un país subdesarrollado en el moderno sentido de la palabra. Durante mucho tiempo Alemania había estado contribuyendo ya al acervo de la tecnología europea. Sus puertos, sus ciudades comerciales y banqueros mercantiles habían jugado en otra época un papel relativamente importante en el crecimiento económico de Europa. Las exigencias de la Reforma habían sido formuladas en primer lugar por los alemanes. La tradición intelectual iniciada por ella florecía aún; las contribuciones alemanas a la filosofía, la literatura y la música eran de un peso específico y calidad impresionantes. A pesar de ello, no hay duda de que Alemania se encontraba económicamente atrasada en comparación con los centros comerciales del noroeste de Europa. En realidad, sólo unas pocas zonas de Alemania, que se encontraban lo suficientemente cerca como para sentir el estímulo de dichos centros de desarrollo, mostraban algunos síntomas de rompimiento con la rutina y la tradición.

Sin duda alguna, el paro económico sufrido por Alemania como consecuencia de la Guerra de los Treinta Años, y más aún las divisiones políticas consagradas por la Paz de Westfalia (1648), pueden darnos una explicación de las disparidades de desarrollo existentes entre Almania y las regiones vecinas del oeste de Europa. Con respecto a la estructura social y al régimen político, los estados alemanes del siglo XVIII se encontraban más cerca de la Rusia de los zares que del mundo occidental. Dentro de los estados gobernados autocráticamente, con reyes, príncipes y duques, las relaciones sociales seguían siendo de carácter feudal o semifeudal. Esto era más evidente en las tierras

de los Hohenzollern del este de Alemania, donde las propiedades de la casta militar terrateniente —los *Junkers*— eran cultivados mediante las prestaciones laborales obligatorias de los siervos campesinos. En el oeste y en un buen porcentaje también en el centro, esta forma tan acentuada de esclavitud había desaparecido ya en el siglo XVIII. Sin embargo, a pesar de que las obligaciones de los colonos habían sido conmutadas por pagos en dinero o en especies, los poderes legales y sociales de los señores seguían siendo enormes. Además, en la práctica, la fuente de ingresos de los señores estribaba en el excedente que cobraban a la población agraria dominada por ellos. El hecho de que las tenencias campesinas de tamaño pequeño y medio fueran hereditarias, representaba, sin embargo, un importante avance social con respecto a la servidumbre de los campesinos del este.

Sin parar mientes en diferencias regionales y casos concretos, podemos afirmar con verdad que la agricultura campesina se desenvolvía en un nivel de producción bajo. Parte del excedente de los campesinos —todo aquello que excedía de la mera subsistencia— era objeto de exacción por parte de sus superiores sociales, reduciendo así las posibilidades de inversión en una mejoría de los medios de cultivo. La servidumbre colectiva de la comunidad aldeana sirvió también para coartar la iniciativa individual e impedir el desarrollo de una agricultura destinada al mercado. En aquellos casos en que la propiedad era explotada por el mismo señor con ayuda de mano de obra servil, era posible encontrar una organización más racional de la agricultura. Los señores no eran, en general, propietarios a tan gran escala como los del Imperio de los Habsburgos o los de Inglaterra. Se volcaron hacia la explotación de su propiedad con el fin de mantener sus ingresos y se convirtieron, cuando eran competentes y capaces, en empresarios agrícolas que vendían en el mercado los excedentes de las cosechas —con destino a las ciudades, al ejército o a la exportación— o los transformaban en su misma propiedad en artículos vendibles en este mismo mercado.

Los terratenientes prusianos tuvieron la suerte de encontrar mercado, al mismo tiempo que disponían de una mano de obra dócil. Su interés se centraba, no obstante, no en la ampliación de una economía de mercado, sino más bien en la conservación de las relaciones sociales existentes. Formaron una casta exclusiva que dominaba al estado y al ejército, con lo que sentaban la base social para la monarquía de los Hohenzollern. Ninguno de los cambios introducidos por Federico el Grande pudo ganar terreno a los privilegios e incluso él mismo fue conservador en sus previsiones. Para ambos, la iniciativa económica debía estar en función de las necesidades políticas, es decir, de las necesidades de una clase dirigente tradicional. Del mismo modo que los *Junkers* más ilustrados procuraban dirigir personalmente sus propiedades sobre principios racionales a fin de aumentar al máximo sus ingresos, Federico consideraba al país una propiedad que debía ser administrada como dominio real suyo. En política económica siguió las prácticas mercantiles establecidas, animando aquellas actividades que parecían útiles al estado: la satisfacción de sus necesidades en tiempo de guerra, la reducción de su dependencia de las importaciones extranjeras o la exportación con vistas a obtener dinero en efectivo. La industria y el comercio estuvieron sometidos a una dirección y control burocráticos tan amplios como las técnicas y el celo (a menudo más aparente que real) de los oficiales de la Corona hacían posible.

Es cierto que el estado fue el iniciador de algunas empresas industriales y sus oficiales actuaron a modo de empresarios, a falta de iniciativa privada. Bajo la guía de Federico, la burocracia siguió de cerca los esfuerzos financieros privados. Se adelantó dinero a aquellas industrias que se creyó aconsejable alentar y de esta manera se salvó a algunas de un desastre financiero. En algunos sectores, tales como la minería, la empresa pública y privada coexistían una al lado de la otra. En realidad, se estaba estableciendo una tradición de intervencionismo estatal en la economía, que iba a tener gran importancia durante los primeros

pasos de la industrialización en el siglo siguiente. Por el momento, sin embargo, la política de Federico y sus oficiales no se proponía la industrialización del país, sino tan sólo servir a los intereses de la monarquía. Los efectos concretos de una política que englobaba fuertes impuestos, altos aranceles protectivos y la conservación de la esclavitud, y que estaba dominada por las necesidades del ejército y de la guerra o de su preparación, fueron poco favorables al desarrollo industrial.

La experiencia prusiana hasta 1848 pocas indicaciones nos da de que la burocracia del estado deseara la promoción del desarrollo económico, ya fuera como medio de aumentar los ingresos y bienestar de sus subordinados, ya fuera para aumentar el poder del estado. Aunque algunos de los que ocupaban altos cargos eran hombres ilustrados, hombres permeables a las ideas del liberalismo económico, se comportaban de forma empírica, tomando del programa liberal aquello que respondiera a las necesidades de la conveniencia administrativa. Al mismo tiempo, su sumisión a una monarquía dinástica y sus lazos con la nobleza terrateniente hacían que sus inclinaciones se manifestaran conservadoras. Fue dentro de un espíritu conservadurista que el estado dirigió y apoyó a empresas mineras e industriales. Aunque algunos miembros de la burocracia desempeñaban funciones empresariales, actuando en ocasiones como innovadores, lo hicieron, en general, dentro del esquema tradicional del «mercantilismo». Al igual que en otros estados europeos en fases similares de desarrollo, la intervención del estado en la economía era algo que se daba por hecho; la senda realmente revolucionaria consistió en dejar la economía a la interacción espontánea de las fuerzas conflictivas y competitivas del mercado. La longevidad del interés estatal por la minería y la industria fue, por lo menos en la primera mitad del siglo XIX, un signo de retraso del desarrollo alemán. Este interés no significaba una preocupación por el crecimiento. Los acontecimientos se encargaron de mostrar que el

desarrollo del capitalismo industrial podía tener lugar en un contexto en el que el estado conservara un papel predominante y que no era incompatible con la existencia de un sector perteneciente al estado. Por el contrario, la industria controlada por el estado no debía equipararse a socialismo y tampoco hizo nada por alterar la naturaleza capitalista del desarrollo económico que iba a tener lugar.

Estas observaciones se basan sobre todo en la experiencia prusiana, aunque había otros estados alemanes que aspiraban a una política similar de tutela económica y que obtuvieron diversos grados de éxito. Sin embargo, mientras Prusia salía territorialmente fortalecida de las duras pruebas del período revolucionario y napoleónico, con su administración intacta y pronta a reafirmarse rápidamente, otros estados desaparecían o emergían completamente transformados por dicha experiencia. La ocupación francesa había traído consigo influencias revolucionarias y el código napoleónico a la zona oeste de Alemania. La experiencia sirvió para romper con la antigua ordenación, para reforzar los elementos económicos y para hacer sentir un anhelo de libertad económica. Los regímenes que supervivieron a la tormenta, se vieron en situación de inferioridad con respecto a sus predecesores a la hora de proseguir la antigua línea política y preservar la herencia medieval. La misma Prusia, tras la derrota de Jena (1806), sufrió un proceso renovador que trajo una reforma agraria controlada y realizada «desde arriba», así como los inicios de una política económica más liberal.

Aunque ello no entrara en sus propósitos, la emancipación de los siervos contribuyó a desbrozar el terreno para la industrialización. Se estableció la base para el desarrollo de una mano de obra libre y para la integración de la granja campesina y de la propiedad del terrateniente en una economía de mercado. La capacidad migratoria personal, la división de la producción y el énfasis puesto en el triunfo individual —exigencias todas ellas del capitalismo— eran imposibles sin una reforma del antiguo sistema agrario.

Durante el siglo XVIII hubo en Alemania dos formas principales de feudalismo agrario. En el oeste, la tierra era cultivada principalmente por los campesinos, limitándose el señor a la exacción de tributos en dinero o especies. Las prestaciones laborales obligatorias y las formas legales de servidumbre habíanse extinguido hacía tiempo o habían sido abolidas desde arriba por gobernantes interesados en aumentar la capacidad de pago de impuestos de los campesinos y en debilitar el poder de los señores. La antigua distribución de los campos y los métodos de explotación característicos de la Edad Media seguían vigentes. La ocupación francesa de estas áreas durante el período revolucionario completó la destrucción de los restos feudales, pero no hubo ninguna redistribución radical de la tierra y el señor terrateniente continuó obteniendo su renta monetaria de los colonos. En el este, el desarrollo agrario adoptó un patrón diverso. Allí, una buena parte de la tierra era cultivada bajo el control directo del propietario, que empleaba la mano de obra esclava de sus colonos y producía un excedente para su venta en el mercado. Los señores eran, al mismo tiempo, socialmente poderosos y constituían el soporte principal de la monarquía Hohenzollern.

Dentro de este esbozo general deberíamos incluir muchas variaciones regionales y locales. En el noroeste, por ejemplo, la esclavitud había sido abandonada siglos antes y los campesinos se habían transformado en colonos hereditarios. En el oeste y en el sur la servidumbre duró mucho más tiempo y sólo desapareció de forma gradual. En el centro, aunque predominaba la explotación campesina, había algunas propiedades del estilo de las que podían encontrarse en Prusia. Fue en el este, donde el suelo era pobre, la población estaba diseminada y el único mercado se encontraba alejado, que adquirió tipismo el tipo de propiedad explotada por mano de obra servil. Allí, la posición del campesinado se deterioró tras la Guerra de los Treinta Años. Lo único que muchos campesinos poseían eran pequeños recuadros de tierra sobre los que habían perdido todo derecho hereditario. Al faltarle

la protección de una fuerte comunidad aldeana, el campesino prusiano se encontraba en algunos aspectos en peor situación que el siervo ruso. A pesar de todo, existían algunos campesinos hereditarios en la misma Alemania del este, que tenían tierra en los campos abiertos y poseían animales de tiro. Las variaciones incluían mayores disparidades en las áreas occidentales, pudiendo encontrarse en ellas desde la propiedad campesina hasta la explotación en régimen de tenencia y la aparcería. En general, la emancipación campesina había ido teniendo lugar a lo largo de muchos años y lo único que sucedió al respecto durante el siglo XIX fue la desaparición total de los últimos restos de feudalismo.

Allí donde existía una agricultura campesina, la tierra solía estar explotada en régimen de campos abiertos, aunque en aquellos casos en que lo que privaba era una u otra forma de servidumbre, el campesino disfrutaba bajo el antiguo orden de una cierta seguridad, por lo menos frente a las presiones del mercado. El proceso de reforma agraria tendió generalmente a exponer al campesino a la acción de dichas fuerzas de mercado y a introducir un nuevo elemento de inestabilidad en la vida rural. Antes de que pasara mucho tiempo, la agricultura alemana sufrió una aguda crisis de falta de producción, a consecuencia de la cual muchos campesinos —tanto del este como del oeste— abandonaron la tierra para emigrar a las ciudades o a América.

La ocupación de Alemania por parte de las tropas napoleónicas y la estrepitosa derrota del ejército prusiano en Jena abrieron el camino para unos cambios generales dentro del sector agrario. En el oeste se aceleraron las tendencias ya existentes hacia una agricultura campesina individualista y en función del mercado. En el este, donde la monarquía Hohenzollern siguió conservando el control de la situación, el trauma de la derrota empujó a unas reformas destinadas a «modernizar» la sociedad prusiana sin perturbar el equilibrio existente. En los territorios de la Corona, la emancipación de los siervos había tenido ya lugar a

finales del siglo XVIII y a los campesinos se les había permitido comprar su propia tierra. Tales territorios ocupaban sólo una quinta parte del área total. No pudo conseguirse irrupción alguna en las prerrogativas de los *Junkers*, de cuyo apoyo militar y político dependía la monarquía. El desafío de la Francia napoleónica sugirió la posibilidad de una reforma agraria como cuestión de la máxima urgencia, para conseguir unas energías individuales y una devoción patriótica imposibles de obtener de unos siervos maltratados e intimidados, así como para contrarrestar la posibilidad de una revolución realizada desde abajo al estilo de la que había tenido lugar en Francia.

La reforma Stein-Hardenberg de las relaciones agrarias prusianas empezó en 1807 con la abolición de la servidumbre personal, cuya efectividad quedaba fijada para 1810, y que posibilitó la partición —y consecuentemente la más fácil venta— de las propiedades nobiliarias. El siervo y sus hijos quedaban desligados del servicio del señor. Se tardó bastante en decidir qué debía hacerse con la tierra de los colonos, que se suponía pertenecer al señor y era disfrutada, por tanto, a cambio de unas exacciones y prestaciones laborales. Evidentemente, los terratenientes no se limitaron a exigir compensación, sino que, al depender del trabajo de los colonos para explotar sus estados, se sintieron invadidos por la preocupación de quedarse sin mano de obra para el cultivo. Había que encontrar, por tanto, alguna manera de mantener una fuente suministradora de mano de obra para la tierra.

Cualquiera que hubiera sido la forma en que Stein pretendiera proteger al campesinado, desapareció del mapa ante el modo en que su sucedor Hardenberg enfocó la prosecución de la reforma agraria. Por medio de los edictos de 1811, 1816 y 1821 se determinaba que los colonos pudieran retener parte de sus tenencias a cambio de ceder otra parte al señor. La proporción a que debían renunciar en favor del señor fue de un tercio para aquellos que poseían tenencias hereditarias y de dos tercios para aquellos cuyas tenencias no eran transmisibles. Los colonos hereditarios podían

optar, como alternativa, por adquirir la totalidad de sus tenencias a cambio del pago equivalente a veinticinco años de renta. Estas medidas beneficiaron a una minoría de colonos que poseían grandes tenencias, animales de tiro o algo de capital. Pero para muchos otros, que se encontraban en un nivel de mayor pobreza, esta «emancipación» fue desastrosa. Se encontraban ahora con una cantidad de tierra totalmente para mantenerse a sí mismos y a su familia, y que no les permitía siquiera negociar eficazmente con su patrón. Si permanecían en el campo tenían que trabajar a cambio de salarios bajos y expuestos a todas las inclemencias de un mercado de mano de obra inseguro y fluctuante.

Para los señores, en cambio, la reforma constituyó una operación indolora y provechosa. A las grandes propiedades se les acumulaba una tierra cultivable adicional. También obtuvieron ventaja de la partición de los pastos y tierras comunes, al igual que la obtuvieron los campesinos más aventajados. Por el edicto de 1816, los campesinos sin tenencias en los campos de la aldea quedaban excluidos de la reforma. Quedaban, por tanto, ligados al lugar donde estuvieran establecidos, constituyendo una reserva de mano de obra para los propietarios y campesinos más ricos, y pasaban a perder la poca seguridad que los derechos comunes anteriormente les habían otorgado. De este modo quedaba intacto en Alemania del este el equilibrio de fuerzas sociales. El *Junker* seguía dominando sobre el escenario rural. Al tener ahora una mayor extensión territorial y tener asegurada la provisión de mano de obra, por un tiempo al menos, pudo trabajar cada vez más como productor a gran escala de cereales y como empresario rural. Los campesinos, si bien ya no eran siervos, pagaron cara su libertad. Los cálculos de la cantidad de tierra que perdieron, suelen variar; a menudo se cita la cifra de 2.500.000 acres. Muchas tenencias desaparecieron simplemente, otras permitieron que —a pesar de la reducción— pudieran conservarse y muchas posesiones campesinas fueron vendidas debido a que su ubicación —sin pastos ni

derechos comunes— resultaba inadecuada para las necesidades de los colonos.

Sin duda, todos estos cambios establecieron los fundamentos para una agricultura más eficiente en el este, al reforzar las grandes propiedades y al favorecer al campesino aventajado, capaz de dedicarse a la explotación con destino al mercado. Ambos pudieron utilizar sin trabas las nuevas técnicas agrícolas y sacar partido de las oportunidades ofrecidas por la expansión del mercado. La gran propiedad continuó desempeñando una posición dominante en la economía y durante el siglo XIX estuvo protegida por la solicitud constante del gobierno prusiano. Se confirmó su condición de transmisibilidad hereditaria y las grandes propiedades crecieron en número y tamaño. La mano de obra asalariada quedaba asegurada por el número de todos cuantos antes habían trabajado como siervos; luego, al abandonar masivamente el campo, muchas de las grandes propiedades —cuyos dueños creían firmemente en la superioridad racial germana— dependieron de la inmigración de mano de obra polaca. El hecho de que se creara simultáneamente una clase social de campesinos acomodados, proporcionaba un apoyo adicional a la estructura social de Alemania del Este, dominada por los *Junkers*.

La expansión de la demanda de productos agrícolas, tanto dentro como fuera de Alemania durante el período que siguió a 1815, hizo posible que este sistema agrario reorganizado saliera adelante. La paz y la estabilidad del gobierno, la extensión de los conocimientos médicos y de unos hábitos más higiénicos, la cada vez menor efectividad de las antiguas restricciones a los matrimonios tempranos, el cultivo de la patata y de otros productos, trajeron consigo una revolución demográfica en Alemania. En el este creció la densidad de población, dándose el aumento principalmente entre los pequeños propietarios, asalariados rurales y artesanos. Con ello se creó una reserva de mano de obra para la industria, pero la presión demográfica no se hizo grave. Fue más bien en las regiones occidentales en que prevalecía la agricultura campesi-

na, donde el crecimiento de la población durante la primera mitad del siglo XIX creó una presión intensa sobre la tierra y sobre el suministro de alimentos.

La crisis agraria del oeste de Alemania reflejaba las deficiencias de una agricultura campesina desarrollada al viejo estilo, así como la excesiva lentitud del desplazamiento de la mano de obra y de los recursos hacia el sector no-agrario. Dentro de la comunidad campesina, el crecimiento de la población adujo cargas cada vez mayores sobre los sistemas de cultivo, todavía anclados en el pasado. Esto sucedió especialmente allí donde seguía existiendo la aldea de campos abiertos. En los casos en que la costumbre permitía la divisibilidad de la herencia, las tenencias hiciéronse cada vez más fragmentadas; si era únicamente el hijo mayor quien heredaba, un número cada vez mayor de personas desposeídas de terrenos buscaba unas ocupaciones que la sociedad rural no ofrecía y que la industrialización empezaba tan sólo a ofrecer.

Por la década de 1840, la crisis se había agudizado en el este de Alemania. Para muchos, la única solución parecía estar en la emigración y apareció inmediatamente un fuerte movimiento demográfico hacia el otro lado del Atlántico. Puesto que el viaje exigía unos fondos que los estratos rurales más pobres no poseían, los emigrantes provenían sobre todo de entre los campesinos mejor acomodados, que vendían sus tierras y pertenencias por considerar que en el Nuevo Mundo gozarían de mejores oportunidades que en su país de origen. Quienes quedaron atrás, viéronse afligidos por la crisis alimenticia que a finales de la década de los 40 afectó a toda Europa.

Aunque la gran masa de la población rural del oeste de Alemania poseía más o menos tierra, la granja campesina tendió a ver reducido su tamaño, lo que hizo que las condiciones materiales del campesinado empeoraran. Es difícil explicar plausiblemente por qué los campesinos alemanes no intentaron combatir el *morcellement* limitando el número de miembros de su familia, al igual que hicieron sus colegas franceses. Quizá tuvo algo que ver con ello la influencia de

la religión, especialmente en las áreas católicas de Alemania occidental, donde el problema del minifundio parece haber sido más agudo. En cualquier caso, en todas partes el colono pasó a depender cada vez más de las fuerzas del mercado y sus relaciones para con el señor se hicieron puramente monetarias, porque la emancipación en el oeste no se limitó a dejar al campesino agobiado por pagos monetarios, en sustitución de las antiguas obligaciones y servicios, sino que el hambre obligó a muchos campesinos a arrendar tierras de los terratenientes sobre una pura base contractual.

La desesperación y el resentimiento campesinos se hicieron patentes en muchas regiones de Alemania durante las primeras etapas de la Revolución de 1848. El campesino intentó sacudirse la pesada carga monetaria de los alquileres, los intereses y amortizaciones hipotecarias. No se rebelaba contra el feudalismo que había desaparecido casi por completo, sino contra las obligaciones legales y contractuales que lo habían sustituido. En algunos lugares solicitaba la partición de las grandes propiedades. Allí donde subsistían aún los pagos feudales y latifundistas o los privilegios señoriales, pedía asimismo su extinción. En 1848, el campesino no se sentía interesado por las formas constitucionales, sino por la transformación agraria. Los revolucionarios, en su mayoría, no buscaron ni desearon en ningún momento el apoyo de los campesinos, cuyas demandas amenazaban los contratos establecidos y los derechos de propiedad. Lo que éstos no otorgaron, lo concedieron con mayor facilidad los alarmados conservadores. Las concesiones conseguidas por los campesinos en 1848 fueron otorgadas, por tanto, por los gobiernos, bajo la presión de una rebelión campesina muy alejada en sus objetivos de la rebelión urbana. Los liberales perdieron la oportunidad de aliarse con los campesinos para expropiar a la nobleza y minar de este modo la base social que ésta prestaba a los estados monárquicos, por causa de su propio legalismo, su respeto a los derechos de la propiedad y el miedo. Los campesinos se desilusionaron rápidamente de las esperanzas

puestas en los liberales, recogieron las escasas ganancias arrancadas a los conservadores y se retiraron de la arena política. Por consiguiente, en los años que sucedieron a la revolución, la reforma agraria fue llevada a término por las fuerzas del antiguo orden. A pesar de ellos mismos, los reaccionarios viéronse obligados a desarraigar los últimos vestigios de feudalismo y del régimen de señores latifundistas, y a allanar el camino para nuevas victorias de la economía de mercado. En Alemania occidental esto supuso que los nobles siguieran en su condición de receptores de sus rentas y propietarios ausentes, mientras el campesino se convertía en propietario sin reservas de su tenencia hereditaria. En el este, la emancipación se llevó a término mediante el cese de las obligaciones que muchos de los campesinos debían seguir pasando, ya fuera por medio de una cesión territorial o por medio de un pago en dinero al señor.

El proceso de reforma agraria, tantas veces aplazado y que adoptó mil diversas formas en las diferentes regiones de Alemania, expuso tanto al campesino como al terrateniente a los rigores de la economía de mercado. Hubo que hacer arreglos entre la población rural, que los diversos sectores e individuos realizaron a su propia manera. En todos los estratos sociales hubo perdedores: colonos que se convirtieron en trabajadores asalariados, que emigraron a las ciudades o atravesaron el océano; propietarios cada vez más endeudados y que finalmente debían vender sus propiedades para poder pagar sus deudas. Por otro lado, hubo campesinos que permanecieron en su tierra, como propietarios o en régimen de tenencia, y que alcanzaron una modesta prosperidad como productores para el mercado. Si bien hubo *Junkers* terratenientes que, por desgracia o incompetencia, se hundieron en un número cada vez mayor de deudas, los *Junkers* —como estamento— sobrevivieron. Hombres de negocios recién enriquecidos adquirieron las propiedades que las ramas empobrecidas de la nobleza tuvieron que abandonar. Gracias a su influencia sobre el estado, pudieron conservar una situación de privilegio y,

cuando se vieron amenazados por la competencia extranjera, por la caída de los precios, por la escasez de mano de obra o por la falta de créditos, fue a este mismo estado a quien recurrieron en busca de protección contra los efectos de las fuerzas de mercado. Hacia los años setenta, los *Junkers* debían únicamente su supervivencia a su alianza con los intereses económicos que una vez ellos habían despreciado.

Vemos, pues, que la solución de los *Junkers* al problema agrario en ningún momento pudo considerarse solución. Se basaba en el suministro de una mano de obra barata que con el tiempo provino en gran parte de fuentes no alemanas. Significaba la conservación de una clase que encarnaba las tradiciones autoritarias y militaristas de Prusia y las aunaba a la nueva dinámica de poder industrial tendente también hacia un nacionalismo clasista y que aportaba una nueva necesidad de mercados exteriores.

Los cambios acontecidos en la agricultura, rompieron las ligaduras de muchos campesinos a la tierra. Junto al aumento demográfico con que estaban relacionados y a las mejoras en los medios de transporte, hicieron aparecer una mano de obra destinada a las ciudades en desarrollo, con lo que la población se redistribuyó según el patrón industrial en implantación. A pesar de las presiones provenientes de abajo, las transformaciones agrarias tuvieron lugar como un proceso controlado desde arriba; así pues, los beneficios obtenidos por el campesino fueron considerados regalos de los regímenes conservadores y no se asociaron a la revolución o al liberalismo político. Los campesinos, de mentalidad tradicional y acostumbrados a la disciplina de los latifundios y a un nivel de vida muy frugal, tuvieron que emigrar a las ciudades, como mano de obra aceptable y disciplinable con relativa facilidad, para el trabajo en las minas y en las fábricas.

Debe insistirse en la gran desigualdad evolutiva de una Alemania políticamente dividida. Incluso después de 1815, seguían existiendo más de treinta administra-

ciones políticas separadas, con sus propios sistemas legales, monetarios, de pesos y medidas, y con sus propias fronteras aduaneras. Había además las variaciones corrientes de topografía y fertilidad del suelo que cabe esperar dentro de un área geográfica tan grande. El nuevo industrialismo se basaba principalmente en unas pocas materias primas: carbón, hierro y algodón. Alemania abundaba en los dos primeros productos, pero sus reservas se encontraban colocadas en unas pocas zonas de la periferia. El algodón y otras materias primas importadas se obtenían con mayor facilidad en el oeste, especialmente en el Rin. En algunas regiones pudo percibirse una aceleración del ritmo económico antes ya de la Revolución Francesa, y en las ciudades occidentales jamás se había interrumpido la tradición comercial. En la mayor parte de Alemania, sin embargo, el siglo XVIII y los principios del XIX apenas habían aportado cambios. Muchas ciudades no habían desbordado sus murallas medievales y en ellas poco había cambiado la vida. Predominaba aún la industria artesana, dominada por los gremios. La producción estaba destinada al intercambio con la campiña adyacente, o a la satisfacción de las necesidades de la corte local, de la nobleza o de la clase media patricia. La falta de medios de transporte perpetuó el aislamiento de estas pequeñas ciudades adormecidas. Las instituciones seguían ancladas en las tradiciones de los estamentos sociales; la costra de la costumbre permanecía intacta.

Hasta que empezó a dejarse sentir la influencia de la Revolución Francesa, hubo muy pocos centros comerciales que pudiéranse considerar excepciones a esta regla. La influencia de la ocupación francesa iba a acelerar el ritmo del cambio, especialmente en la región del Rin. Pudieron amasarse fortunas por medio de la especulación del suelo, de contratos para con las fuerzas de ocupación o por medio de las nuevas oportunidades comerciales que los lazos con un área de mercado más extensa ahora ofrecían. La vida comercial se amplió bajo una administración legal más favorable. La clase comerciante pudo así prosperar en

un contexto más libre que el que anteriormente habían conocido. Como consecuencia, las disparidades existentes entre el oeste y el resto de Alemania tendieron a crecer. Más tarde, después de 1815, con el fin de crear una barrera permanente para futuras ambiciones francesas, lo que constituía el área económicamente más avanzada de Alemania pasó a depender del control de Prusia. A pesar de las reformas posteriores a 1806, la monarquía Hohenzollern siguió siendo una autocracia conservadora de viejo cuño. La monarquía se apoyaba sobre una nobleza militarista y terrateniente que, a su vez, mantenía su predominio social con la ayuda de una burocracia jerárquica. Mientras los elementos comerciales del oeste veíanse así arrastrados hacia el liberalismo, afirmaban los derechos del individuo a desenvolver sus negocios a través del mercado y tendían a emular las prácticas económicas de los países vecinos, la tradición e influencia de la administración prusiana se mostraban favorables a la regulación e intervencionismo económico para preservar el orden establecido.

De todo lo dicho hasta ahora, se deduce claramente que por el momento no podía hablarse de una cuestión económica nacional de Alemania. La fragmentación política, las lealtades locales y el predominio abrumador de una economía campesina y de pequeños artesanos, unidos a la falta de medios de transporte, limitaban mucho el tamaño del mercado. Alemania era más bien una colección de pequeñas economías locales, cada una de ellas más o menos aislada del resto. Los intereses creados de los propietarios, de los gobernantes y de los maestros gremiales se oponían claramente al cambio. La revolución comercial de los siglos XVII y XVIII había pasado prácticamente de largo por Alemania. Seguía existiendo algún comercio en los puertos septentrionales y había una corriente de productos coloniales por la región del Rin, pero la participación en el mercado mundial era pequeña, comparada con la de Inglaterra, Francia u Holanda. Los estados de Alemania eran demasiado débiles o estaban demasiado inmersos en las luchas políticas centroeu-

ropeas para lanzarse a la búsqueda de colonias. Los efectos estimulantes y vigorizadores de un comercio exterior amplio y floreciente estaban, por tanto, ausentes. Alemania se encontraba económicamente encerrada en sí misma.

En estas condiciones, las influencias reaccionarias de la herencia medieval pudieron conservar su fuerza hasta el mismo siglo XIX. Como era de esperar, hubo bastante escasez de empresarios y administradores y, si dejamos a un lado algunas áreas excepcionales, apenas existió una clase media independiente entregada al comercio y a la industria. Los mercaderes y los maestros gremiales del tipo tradicional aceptaban su posición dentro del orden establecido, en dependencia de los favores de la corte local o del noble feudal, y se convertían en los sostenedores de las regulaciones existentes. La clase media urbana era débil, porque las ciudades eran pocas en número y pequeñas en tamaño, al tiempo que eran centros administrativos con algo de comercio y una producción industrial reducida, más bien que centros de desarrollo económico. La clase media de poblaciones de este tipo encontraba su centro de gravedad en las profesiones y en el servicio del estado; le faltaba, por tanto, la independencia y autoconciencia de su homónima correspondiente de Francia o Inglaterra. Su ininterrumpida debilidad quedó bien de manifiesto cuando en 1848 intentó por primera vez establecer sus pretensiones.

Una sociedad de este tipo suele producir poco capital inversionista. Las acumulaciones obtenidas a través del comercio con ultramar, tan importantes en Inglaterra y Francia, no existían aquí. Gran parte del suelo era pobre en calidad y el poco excedente que de él salía pasaba a manos de unos propietarios que no sentían ningún interés por la inversión. La falta de poder adquisitivo por parte de la población en general desalentó la inversión destinada a aumentar la escala de la industria manufacturera. Las necesidades de los sectores más acomodados podían verse satisfechas por unas industrias organizadas sobre las pautas gremiales o de acuerdo con el *putting-out system*. En

la misma medida en que los campesinos eran arrastrados hacia una economía de mercado, lo eran a través de industrias de tipo doméstico.

Si Alemania sufrió una carencia crónica de capital inversor, el suministro de mano de obra para la industria fue también reducido. Evidentemente, los niveles de vida eran bajos y la población se encontraba en aumento. Por otro lado, el mercado de mano de obra se veía limitado por el inmovilismo de la población campesina. Al este del Elba, la servidumbre impedía la libre emigración y, después de su abolición, la legislación concerniente al establecimiento y al socorro del necesitado obró en la misma dirección. En todos los demás sitios, el poseer tierra los campesinos o siquiera la posibilidad de acceder a ella los hacía remisos a la emigración. Los industriales mercantiles aprovecharon generalmente esta reserva de mano de obra por medio del *putting-out system*. Sin embargo, a medida que aumentó la presión sobre la tierra, la tendencia fue la de que el remanente sobrante de la población se inclinara por la emigración. Es cierto que muchos emigrantes eran de extracción acomodada, pero quizás ello sea indicativo de que la emigración del siglo XIX constituye una demostración de que el factor limitativo del crecimiento económico no estaba en la mano de obra, sino más bien en el aspecto de la demanda de acumulación de capital.

La razón principal del desfase alemán puede atribuirse a la falta de capital y de oportunidades e incentivos de inversión en un contexto social que se encontraba aún entremezclado con residuos feudales. ¿Cómo se llegó, pues, a la eliminación de las barreras que se oponían al desarrollo? No es posible dar una respuesta sencilla, pero parece más seguro formular una hipótesis que tenga en cuenta la aparición simultánea de un cierto número de condiciones previas favorables a la transformación.

Lo más decisivo fue, quizá, la influencia y presión ejercidas en el interior de Alemania por los cambios que estaban aconteciendo en otros países. Ya hemos mencionado los efectos de la ocupación francesa en

la región del Rin. Podemos añadir también que, de un modo más general, la influencia de la Revolución Francesa contribuyó a preparar el terreno para el cambio. Al mismo tiempo, debemos incluir los efectos de la industrialización inglesa, cuya influencia seguía diversos cauces: el de la exportación a Alemania de productos manufacturados, el de la apertura de mercados para productos alemanes, el de excitar el interés y el deseo de utilizar las nuevas técnicas, y el de la importación de capital e iniciativa empresarial inglesa. La presencia en Alemania de fuentes accesibles de suministro de carbón y hierro fue, evidentemente, un factor de la mayor importancia, sobre todo para atraer al capital y a los hombres de negocios extranjeros.

Los cambios inherentes a la misma Alemania iban a tener un carácter menos económico en sus inicios, pero mostraron ciertamente una clara tendencia hacia la transformación de las circunstancias existentes en otras más favorables a la aparición de las empresas y a la inversión del capital. La iniciativa en este caso partió de la burocracia prusiana, cuyas directrices políticas, después de 1815, estaban determinadas por la conveniencia administrativa más bien que por un deseo de promoción del desarrollo económico. Fue dentro de este espíritu animador, que enfocó los problemas impuestos por la adquisición de nuevos territorios en el oeste y por la existencia de territorios monárquicos que se extendían a través de Alemania y en dirección a las fronteras del este. La primera solución al problema consistió en la imposición de una cierta uniformidad de administración que incluía la exacción de tarifas aduaneras. En la regulación arancelaria de 1818 se adoptó un patrón tarifario uniforme, suavemente proteccionista, para todos los territorios prusianos. Esto dejó a Prusia con muchos cientos de millas de fronteras aduaneras con los otros estados alemanes, circunstancia que impedía el libre flujo comercial e invitaba al contrabando. La conveniencia administrativa sugirió llegar a un acuerdo sobre aranceles con los estados vecinos, a fin de atraerlos al sistema aduanero prusiano. Desde el punto de

vista de la recaudación de rentas públicas, estos arreglos demostraron ser mutuamente satisfactorios. El último paso lógico, una vez superadas las sospechas acerca de las verdaderas intenciones prusianas, fue una más amplia unión aduanera que permitiría que los productos circularan libremente por el interior de Alemania y que reservaba la imposición de aranceles para aquellos productos provenientes de países extranjeros.

Cuando, en 1834, se puso en vigor el *Zollverein*, la mayor parte de Alemania quedó unificada en una única zona de libre comercio. Se trató de un arreglo entre estados que, por razones históricas o culturales, poseían ya muchas cosas en común y se encontraban libremente asociados a través de la Confederación Germana fundada en 1815. Sin embargo, aun cuando en el seno de la Confederación el reparto de influencias se inclinara del lado de Austria, el *Zollverein* fue una creación prusiana que la burocracia intentó mantener bajo su control. El peso político y territorial de Prusia fue decisivo en este aspecto. La alternativa de unas uniones aduaneras parciales de Alemania sin Prusia no era viable, mientras sí lo era una unión aduanera sin Austria. Además, una vez excluida Austria, los nuevos lazos materiales que se desarrollaron dentro de la estructura del área libre de aranceles, acercaron a las poblaciones de los estados miembros entre sí y crearon una nueva distinción entre ellos y Austria. De esta manera, se preparaba inconscientemente el camino para la futura hegemonía de Prusia, así como una solución de la cuestión alemana que excluía a Austria.

Instituido inicialmente por razones administrativas, el *Zollverein* demostró ser un factor capital en la promoción del desarrollo económico alemán. Amplió los límites legales del mercado e hizo posible la libre circulación de mercancías. Al reforzar los vínculos comerciales entre las diversas áreas, tendió a destruir los antiguos particularismos y diferencias locales. Estableció intereses creados en la consolidación adicional de esta unidad preliminar y reforzó el nacionalismo

cultural, que interesaba particularmente a la intelectualidad de clase media, con un nuevo nacionalismo económico que inspiró a los crecientes grupos comerciales.

Para posibilitar la realización de todas las potencialidades contenidas en el *Zollverein*, debían mejorarse los transportes internos. El transporte por carretera a lo largo de grandes distancias resultaba caro. El transporte fluvial, especialmente en el Rin, si bien se estaba desarrollando tremendamente y podía ser complementado mediante canales, tenía limitaciones geográficas definidas. Por esto, la posibilidad de utilización del ferrocarril tuvo una importancia decisiva en esta etapa. El ferrocarril era el producto de una tecnología industrial avanzada, pero podía ser introducido en países relativamente subdesarrollados, como Alemania, de forma práctica y directa, con financiación extranjera y utilizando materiales y técnicos importados. En este sentido, Alemania se encontraba en situación de quemar etapas.

La primera acogida que el gobierno prusiano y de otros estados dispensaron al ferrocarril, no fue precisamente alentadora. Sólo se veían sus inconvenientes y las primitivas líneas viéronse rodeadas de muchas restricciones. Se temía especialmente a los excesos especulativos. Esta oposición conservadora ante lo nuevo empezó a debilitarse en el curso de la década de 1840, cuando los propietarios empezaron a darse cuenta de que la nueva forma de transporte podía ampliar el mercado para sus cultivos y aumentar así sus ingresos. Por esta misma época, los militares empezaron a comprender la importancia estratégica del ferrocarril. En los años que siguieron a la restrictiva ley prusiana de ferrocarriles de 1838, la actitud del estado se hizo mucho más positiva y se construyó toda una red de líneas básicas con una garantía de interés hecha por el estado.

Durante esta década de 1840, la construcción ferroviaria avanzó rápidamente en muchas partes del país. Este gran esfuerzo exigió inyecciones considerables de financiación exterior y protección estatal, que

llevaron a la producción en algunos casos de líneas estatales y en otros a una especie de garantía financiera para estimular el capital inversor. Tal como debía ser, el desarrollo ferroviario alemán puso a su economía en contacto más íntimo con los países extranjeros más avanzados, de los que provenía gran parte del capital. Este capital acudía a Alemania debido a las posibilidades de la zona, particularmente a la existencia de recursos minerales que formaban la base de las industrias del hierro y de ingeniería, que eran las más directamente estimuladas por la construcción de ferrocarriles. Además, sólo con el tipo de transporte a larga distancia y barato que proporcionaba el ferrocarril valía la pena hacer fuertes inversiones de capital en instalaciones modernas que permitieran desarrollar las explotaciones mineras a gran profundidad y establecer una industria metalúrgica a gran escala. Tal inversión sólo podía justificarse sobre la base de un mercado de gran amplitud que únicamente el ferrocarril podía crear, tras haber anulado el *Zollverein* las barreras artificiales.

Es difícil captar la existencia de alguna otra fuerza que pudiera haber impulsado hacia adelante a la economía alemana de esta época. Las industrias textiles se habían ido transformando lentamente y algunas de sus ramas se habían convertido en fábricas en fecha tan temprana como la década de 1780, pero no estaban bien situadas para tomar la iniciativa de una transformación económica general. La posición dominante de los tejidos ingleses en el mercado mundial excluía toda posibilidad de un crecimiento rápido basado en la exportación, de la misma manera que no se dio ninguna transformación independiente del mercado interior que pudiera haber favorecido este desarrollo acelerado. Por estas mismas razones, ninguna otra industria de bienes de consumo podía tomar el liderato. El ferrocarril fue condición previa para la apertura del mercado interior a estos sectores, así como a las ramas minera y metalúrgica. Por esta época, ningún otro tipo de inversión hubiera podido atraer al capital extranjero —y era sobre todo capital lo que

escaseaba en Alemania— y recibir al mismo tiempo un apoyo paralelo por parte de todos los estados. Asimismo, el ferrocarril abrió posibilidades de formas de inversión completamente nuevas e introdujo un factor inédito en la vida alemana: a medida que se establecieron vínculos ferroviarios, el contacto y la emigración sustituyeron al antiguo particularismo e inmovilidad.

Desde la década de los cuarenta, con el despertar de los ferrocarriles, empezó el despertar económico de Alemania. Una vez aparecida una fuerza iniciadora, muchas de las antiguas barreras que se oponían al cambio perdieron su fuerza, y aquellos requisitos previos al desarrollo que se echaban en falta fueron reunidos rápidamente. Sin embargo, los nuevos sectores evolutivos ejercieron poco o ningún efecto en muchas áreas de la vida económica alemana, que siguieron básicamente inmutadas dentro de sus antiguas estructuras. En Alemania, como en todas partes, la industrialización fue un proceso desigual. La misma rapidez con que se edificó el sector moderno, hizo crecer las diferencias que lo separaban de aquellos otros sectores que aún conservaban sus viejos atributos. Fue sobre todo la estructura política la que, aunque cambió en muchos aspectos importantes, retuvo su antiguo carácter autocrático y conservadurista.

La razón fundamental estriba en el fracaso de la clase media liberal en 1848 a la hora de establecer un estado constitucional unificado. Por esta época, el desarrollo social se encontraba aún demasiado atrasado para inspirar a los líderes de clase media de la revolución una confianza suficiente en sí mismos o la base social indispensable para tener éxito. En consecuencia, las antiguas fuerzas tradicionales pudieron restablecerse con ayuda del poder militar, cuyo control jamás perdieron —por lo menos en Prusia—. Después de algo más de una década, durante la que la influencia de Austria en la Confederación no fue nunca discutida, Prusia reclamó con Bismarck la hegemonía política en Alemania y la impuso a expensas de Austria sobre el campo de batalla. Luego, con la derrota

del Segundo Imperio de Napoleón III, el nuevo Imperio Alemán se convirtió en el estado más poderoso del continente europeo. Este nuevo estado, a pesar de su aceptación del sufragio universal y de un parlamento nacional, siguió siendo una autocracia regida por la dinastía Hohenzollern, que continuaba apoyándose en la nobleza terrateniente tradicional del este de Alemania. Incorporó las tradiciones burocráticas y militaristas de la antigua Prusia y las fuerzas conservadoras gozaron de un nuevo período de vida gracias a la forma en que había tenido lugar la unificación.

Desde 1848, Alemania había sufrido cambios sociales profundos. El desarrollo de la economía había hecho aparecer una clase media más numerosa, cuyo punto de equilibrio se desplazaba ahora hacia el mundo comercial. Sus objetivos se centraban en el éxito material y en la sumisión a las fuerzas del poder, más que en las visiones de los intelectuales de la revolución de 1848. Su nacionalismo desbordaba a su liberalismo y había adquirido una naturaleza más egoísta, gracias sobre todo al modo como se había constituido el Segundo Reich. Consecuentemente, muchos de sus miembros cooperaron con los conservadores dinásticos y aceptaron los rasgos aliberales y militaristas que la hegemonía de Prusia había preservado dentro de la nueva Alemania.

Una industria adelantada y en rápido crecimiento se combinaba con una estructura política arcaica y con una sociedad dominada aún por una clase superior agraria ligada a los valores preindustriales. El creciente poder económico de Alemania estaba dirigido, pues, por personas pertenecientes al antiguo régimen; la clase media superior, por su parte, aceptaba esta situación y, lo que es más, sus miembros se adaptaban a ella sin mayores lamentaciones. La persecución de los intereses materiales podía llevarse a efecto con mayor eficacia en un estado unido y poderoso que en la antigua Alemania dividida. Si la burguesía participaba muy poco en la determinación de la política y no se limitaba a aceptar una situación de inferioridad social, sino que aceptaba además la ideología de

la nobleza terrateniente, acumuló por lo menos riquezas a una escala sin precedentes e identificó sus intereses con los del Reich.

La rápida transformación económica que empezó hacia los años cuarenta, vino aparejada con la unificación del país por la fuerza bajo el liderato prusiano y confirió al capitalismo industrial alemán su carácter específico. En vez de un proceso lento de formación de capital por parte de un gran número de empresas individuales y en un contexto competitivo, los sectores dirigentes de la economía habían dado un gran paso hacia adelante sobre la base de las más progresistas formas de organización y tecnología, ya experimentadas en las zonas más adelantadas de Europa. Al principio, gran parte del capital para los sectores en expansión provino del extranjero. Muchas empresas nuevas se organizaron desde el primer momento como sociedades anónimas, a menudo con la participación de los bancos. La falta de grandes fortunas dispuestas a embarcarse en empresas industriales o de una clase inversora, hizo esta solución inevitable. Sólo los bancos podían poner sus manos sobre las grandes sumas de capital líquido necesarias para construir ferrocarriles, abrir minas de carbón y montar plantas de industrias pesadas. Sólo los bancos podían proporcionar facilidades crediticias con las que financiar la creciente escala de transacciones monetarias que de todo ello derivaba. Al adelantar dinero o abrir créditos para sus clientes del mundo de los negocios, contribuían con eficacia al volumen de la capacidad adquisitiva. La renovación de los créditos dio a algunos de estos préstamos el carácter de créditos a largo plazo. Con todo, hay que añadir que los banqueros —especialmente en la región del Rin, que era la zona más adelantada económicamente—, jugaban un papel activo en la fundación de compañías. Retenían bloques de acciones hasta que podían ser puestas a disposición de sus clientes, las guardaban en sus propias carteras de valores y se sentaban en los consejos directivos de las compañías deudoras.

Desde las etapas iniciales, en que los bancos exis-

tentes asumieron tales funciones sin cambiar su estructura —allá por los años cincuenta—, se fundaron bancos de accionistas que emprendieron inversiones sistemáticas en la industria. Sin estos esfuerzos por parte de los bancos, hubiera sido imposible poder contar con los medios financieros necesarios para la construcción de los ferrocarriles y el crecimiento de la industria. A diferencia de lo que acontecía en Inglaterra, donde los bancos se mantenían alejados de las inversiones a largo plazo, no sólo por considerarlas inseguras, sino también porque los empresarios establecidos podían obtener todo el capital necesario a través de sus propios beneficios pasados, en Alemania existieron relaciones íntimas desde el primer momento entre banqueros e industria. Del mismo modo, mientras en Inglaterra la sociedad por acciones era poco utilizada como medio de inversión industrial, en Alemania era muchas veces el único medio que permitía obtener capital suficiente para iniciar una nueva industria o ampliar las ya existentes. Claro está, ésta no es toda la verdad. En la industria de bienes de consumo, el cuadro no podía ser muy distinto en ambos países. Sin embargo, en Alemania fue la industria pesada quien tomó la delantera; en realidad, probablemente era imposible que la irrupción industrial pudiera haber acontecido de otro modo. La inversión que los ferrocarriles y la industria pesada exigían, debía hacerse en gran escala y acarreaba enormes riesgos; de hecho no podría haberse dado sin la participación de la financiación bancaria y el uso de alguna forma de organización asociativa. De esta manera, y ya desde los inicios de la industrialización alemana, existió un nexo íntimo entre industria e instituciones financieras.

Los recursos de Alemania, las potencialidades de un mercado con una gran demografía en fase de crecimiento, la existencia de una abundante provisión de mano de obra, habían atraído ya hacia los años cuarenta a las empresas extranjeras. Gran parte del desarrollo inicial de las minas del Ruhr y de la industria del metal tuvo lugar, por tanto, no sólo sobre

modelos extranjeros, sino también con la participación de capital y empresas extranjeras. Sin embargo, una vez aparecido el estímulo, el rápido desarrollo subsiguiente anuló rápidamente el papel del elemento exterior. Al fin y al cabo, era muy breve la distancia entre enseñantes y enseñado. Las lecciones de los empresarios, directivos e ingenieros extranjeros fueron prontamente aprendidas. En cualquier caso, los empresarios alemanes habían tenido ocasión de observar durante largo tiempo los diversos procesos de desarrollo industrial que iban teniendo lugar en Inglaterra y otros países. La clase media alemana —e incluso la gran masa de la población— no eran educacionalmente inferiores a sus correlativas en los demás países. Se trataba simplemente de que las oportunidades en la industria y el comercio habían estado restringidas por el carácter global de la sociedad: los talentos habíanse vistos abocados hacia las profesiones liberales o hacia el servicio público y sólo a partir de los años cuarenta empezaron a encontrar creciente salida en el campo de los negocios. Además, los gobiernos alemanes comprendieron en seguida que la inferioridad económica podía ser contrarrestada mediante un esfuerzo en el campo de la educación. En un corto período, la educación secundaria y la educación técnica fueron llevadas a un nivel sin parangón en Europa y empezó a afluir un caudal de hombres científica y técnicamente cualificados que iban a hacer posible que Alemania venciera con gran celeridad su inferioridad inicial en la industria y tomara la iniciativa en algunas de las industrias basadas directamente en la investigación científica, que iban teniendo cada vez mayor importancia.

Una vez dado su ímpetu al desarrollo —y parece que éste llegó a una fase decisiva como consecuencia de la aparición del ferrocarril—, no es de extrañar que Alemania empezara a reducir distancias entre su propia posición y la de los pioneros industriales e incluso que los alcanzara. Muchas fuerzas latentes contribuyeron a la transformación: la existencia de una estructura comercial y bancaria, una tradición industrial,

unos recursos naturales exactamente del tipo necesitado por la tecnología existente, una población receptiva y un nacionalismo dinámico en busca de expresión. Es cierto que había obstáculos que derribar, pero desde finales del siglo XVIII habían ido perdiendo fuerza gradualmente. Hasta las fuerzas tradicionales, los intereses agrarios del este, la burocracia de los militaristas, se adaptaron al proceso de industrialización. Quienes más sufrieron fueron los artesanos de antiguo cuño y los maestros gremiales, cuya posición social —si no ya sus condiciones materiales— se deterioraron, así como aquellos sectores del campesinado que fueron obligados por la transformación agraria a abandonar el campo y enrolarse en las fábricas o en las minas o a buscar un pasaje en los barcos de emigrantes.

El estímulo proporcionado por la construcción del ferrocarril, así como la ampliación del mercado que los nuevos medios de transporte hicieron posible, alentaron la inversión en las minas de carbón y en las industrias metalúrgicas que iban a constituir la base de la industrialización alemana. En estos sectores se contaba con una tecnología avanzada capaz de ser transplantada a zonas de abundantes recursos carboníferos. Para la utilización de las nuevas técnicas eran necesarias inversiones a gran escala. No había posibilidad de empezar a un tamaño reducido y de avanzar lentamente por etapas. Se necesitaban grandes sumas de capital desde el primer momento. Parte de él provino de fuentes extranjeras. El capital bancario jugó un papel importante y desde el principio se formaron compañías de accionistas. Desde los inicios, el industrialismo alemán adoptó una forma que era consecuencia de las circunstancias técnicas y financieras bajo las que empezó.

La influencia extranjera en la industria alemana se derrumbó tan pronto como empezó a avanzar la industrialización y las fuentes nativas pudieron proporcionar el capital, dirección y técnicas empresariales adecuadas. De las filas de la clase media surgieron rápidamente hombres capaces de asimilar todo lo que

los extranjeros podían enseñar y de aportar innovaciones propias. La superación del problema financiero mediante la utilización del crédito bancario fue una de ellas. La consecución de economías gracias a una producción a gran escala e integrada, el énfasis en la educación científica y técnica y en el adiestramiento comercial, fueron otras. El contexto ambiental había preparado el camino, hacia mediados de siglo, para una adaptación rápida de este tipo. La derrota de la clase media en 1848, seguida de un período de reacción que la excluyó de toda intervención en la política, contribuyó quizás a dirigir sus energías hacia el sector de los negocios. Con el orgullo y ambición nacionales se aparejaba un énfasis creciente en la persecución de la riqueza. Se hizo evidente que la inferioridad alemana en la industria sólo podía vencerse mediante un esfuerzo conscientemente aplicado, especialmente en el campo educativo, y mediante el dominio de la metodología científica aplicada a los procesos y organización industriales. No había tiempo de avanzar experimentando a ciegas. El tiempo no era un aliado del empresario alemán; tenía que avanzar con la máxima celeridad y energía para poder superar sus desventajas iniciales. Por razones de su incumbencia, la administración —especialmente en Prusia— alentó el desarrollo de la educación científica y técnica y contribuyó a proporcionar un contexto cada vez más favorable para la persecución de la riqueza.

En la esfera política, el problema de la unificación alemana estaba ya maduro para el hallazgo de una solución en la década de los sesenta. El fracaso de los liberales en 1848, la incapacidad de Austria de sacar partido de sus éxitos posrevolucionarios y la falta de cualquier otra fuerza capaz de tomar el liderato en Alemania, colocó a la monarquía de los Hohenzollern en una posición que le permitía aprovechar todas las tendencias y corrientes conducentes a la unidad. No se trataba ya de fuerzas vagas y sentimentales que extrajeran su vigor de ecos del pasado y de idealizaciones románticas; se trataba más bien de vínculos materiales muy reales entre los alemanes de los dife-

rentes estados, hechos posible por medio del crecimiento del comercio y la industria. A la clase media industrial poco le importaba cómo se consiguiera la unificación o bajo qué auspicios, con tal de que pudieran depender de un gobierno estable y pacífico en el interior y que les apoyara en sus empresas en el exterior. Por esto se apresuraron a aceptar la hegemonía de Prusia y de la monarquía Hohenzollern. En cualquier caso, la existencia del *Zollverein* y la fuerza económica de Prusia, en la que se encontraban situadas las principales áreas industriales en expansión, la convirtieron en la cabeza lógica de Alemania. Al ser realizada la unificación por Bismarck, ello supuso, naturalmente, la conservación tanto de la monarquía como de la clase señorial terrateniente de la Alemania oriental a la que su existencia iba ligada. La aparición del poder industrial alemán tuvo así lugar dentro de una estructura arcaica de autocracia, tradicionalismo y militarismo antitéticos del liberalismo y las instituciones democráticas.

Sin embargo, durante la década de los sesenta, el liberalismo económico convino a los intereses de Bismarck así como a los de las clases medias empresariales. En cuanto al exterior, esto significó un proteccionismo moderado y la firma de tratados comerciales que hicieran posible el libre intercambio de mercancías con otros países. En cuanto al interior, dentro del *Zollverein*, supuso el establecimiento legal de todo un programa liberal circunscrito a la vida económica. Los privilegios de los gremios y corporaciones fueron barridos. Las actividades comerciales y las profesiones liberales quedaron abiertas a quienes fueran capaces de practicarlas. Una nueva ley de minas hizo que los minerales del subsuelo fueran más accesibles a la empresa capitalista. Una mayor uniformidad de la ley civil y comercial, así como de los sistemas de pesas y medidas, mejoraron las condiciones de la empresa comercial. El camino se encontraba expedito para una actuación plena y libre de las fuerzas de mercado dentro de una estructura política autocrática y controlada por la burocracia.

El mundo económico alemán aceptó, pues, la marcha hacia la unidad en los términos de Bismarck, debido a sus evidentes ventajas materiales. La aristocracia *Junker,* aunque algunos de sus sectores demostraron ser incapaces de adaptarse a las circunstancias económicas cambiantes, siguió predominando socialmente en tanto que clase. El nuevo Reich, establecido tras la derrota de Francia en 1870-71, contenía por un lado un poderoso sector industrial —con sus fundamentos básicos en el hierro y el carbón—, y por otro una influyente aristocracia agraria. En la década de los setenta, ambos sectores tuvieron que enfrentarse a presiones económicas derivadas de las nuevas circunstancias de rivalidad internacional en el mercado mundial y de la caída de precios resultante. La política liberal de comercio exterior adoptada en la década de los sesenta se convirtió pronto en un desastre. La industria pesada solicitó protección frente a la competencia británica en el mercado interior alemán. Los grandes terratenientes solicitaron protección frente a los bajos precios de los cereales rusos o americanos. La alianza tácita se hizo así más estrecha y formal y quedó sellada con la carta arancelaria de 1879.

Tras el muro arancelario, los rasgos ya existentes del capitalismo industrial alemán se desarrollaron con mayor plenitud. El esfuerzo competitivo de la industria pesada, inherentemente débil, dio paso a un proceso de integración y de asociación vertical y horizontal. Se extendieron las ya estrechas relaciones existentes entre la industria y los bancos, produciendo grandes concentraciones de poder económico capaces de obtener concesiones del gobierno. Aparte de los aranceles, los ferrocarriles, que estuvieron cada vez más en manos del estado después de 1871, ofrecían unos precios que mantuvieron bajos los costes de los transportes de los productos de exportación hasta las fronteras o puertos, al tiempo que desalentaban la penetración de importaciones en el interior del país. El desarrollo de la capacidad industrial hizo al país cada vez más dependiente de las exportaciones para su prosperidad, mientras el crecimiento demográfico

rebasaba la capacidad productiva de la agricultura alemana. De esta manera el problema de las relaciones exteriores de la Alemania Imperial se agudizó a partir de los años ochenta.

Los industriales, particularmente los de la rama de la industria pesada, querían mercados seguros para su creciente capacidad productora. La protección del mercado interior no era suficiente en sí misma; debía tenerse acceso a mercados seguros en otros países. Los industriales pasaron, por tanto, a interesarse por una política exterior progresiva y por la expansión colonial. El crecimiento del comercio exterior alemán en una situación de competencia internacional, y las primeras aventuras en la esfera colonial trajeron consigo la creación de una flota naval capaz. El armamento naval, al igual que el material militar, podía constituir una salida para los excedentes de capacidad de la industria pesada. Los agricultores estaban interesados en obtener protección y se encontraban estrechamente ligados a la clase alta militarista tradicional. Todos estos intereses se aunaron para favorecer una política exterior activa y colonial apoyada por el poder militar y naval. La alianza entre ellos supuso que la política de hegemonía continental heredada de Bismarck se combinara con una política de poder mundial, de la cual debía ser instrumento necesario una flota poderosa. Si sus pretensiones europeas eran susceptibles de oposición por parte de Francia y Rusia, el aumento de los armamentos navales y las aspiraciones de expansión colonial iban a despertar el miedo y las sospechas de Inglaterra.

La historia económica de Alemania no puede separarse de una política de poder. Una Alemania industrialmente poderosa, en la que habían sido preservadas las antiguas fuerzas de la autocracia y el militarismo, no podía por menos de desarrollar ambiciones políticas que entraran en conflicto con las posiciones ocupadas ya por Inglaterra, Francia y Rusia. Las fuerzas económicas crearon las circunstancias de las que surgieron las tensiones y el futuro conflicto bélico, pero los factores decisivos deben buscarse en último térmi-

no a nivel político, en las relaciones entre estados y en el comportamiento de los hombres que controlaban sus destinos.

Desde un punto de vista económico, la industrialización alemana puede parecer un éxito ilimitado. Llevada a cabo en un período de tiempo comparativamente corto, pronto dotó al país de una industria pesada muy concentrada y tecnológicamente muy avanzada. El énfasis que este ejemplo típico de incorporación tardía puso en la educación, en el conocimiento científico y en la organización, dio sus frutos en el desarrollo de nuevas ramas de la producción, entre las que sobresalieron la industria química y la electricidad, y que contribuyeron a dar a su estructura industrial un aspecto altamente moderno. Si se la compara con Inglaterra, el pionero de lento desarrollo que conservó muchos de los rasgos industriales primitivos hasta el siglo XX, el éxito de Alemania parece aún más impresionante. El rápido crecimiento del comercio exportador y los éxitos alemanes en competencia con los productos ingleses en el mercado mundial subrayan aparentemente el contraste entre el progresivo recién llegado y el país industrial de menor adaptabilidad y cuño más antiguo.

Si bien es verdad que este tipo de cuadro refleja un aspecto de la situación, sería inadecuado no insistir en el carácter incompleto de la transición alemana a una sociedad industrial en los años anteriores a 1914. La rapidez del crecimiento industrial alemán había dejado casi intactos algunos sectores de la sociedad preindustrial. Esto resultaba cierto sobre una base geográfica, ya que había extensas zonas de Alemania que no estaban aún maduras para el desarrollo industrial y que conservaban, por tanto, un encanto propio del mundo antiguo. Como se ha visto también, la clase gobernante tradicional había conservado su posición de control del estado y del ejército y seguía imprimiendo sus propios valores sobre la sociedad. Los inversores medios recién enriquecidos se transformaron en un estamento con conciencia de superioridad, aunque aceptaban visiblemente el principio de la menor

dignidad y prestigio de las actividades comerciales, si se las comparaba con las actividades de la clase ociosa, con la vida militar y con las profesiones honoríficas. Tal mentalidad no inhibió en ningún momento la búsqueda de la riqueza, incluso por parte de los nobles, y se basaba, naturalmente, en una ilusión y engaño propios. En cualquier caso y tal como estaban las cosas, el industrial o comerciante alemán sabía que no podía permitirse relajar su actividad, si quería conseguir un lugar para sus productos en el mercado. Por tanto, se encontraba más entregado a sus actividades que sus colegas ingleses o franceses. Abandonaba simplemente los asuntos políticos y el establecimiento de modas sociales a manos de la clase gobernante tradicional.

Otro rasgo del desarrollo industrial alemán que tendió a limitar la amplitud de la industrialización, fue la supervivencia del campesinado. Aunque habían desaparecido algunas propiedades en el este, no por ello habían dejado de existir algunos campesinos prósperos en aquel mismo lugar. En el resto de Alemania, a pesar de las vicisitudes sufridas por la agricultura en la década de los cuarenta y durante la Gran Depresión, el campesinado continuaba siendo una fuerza sustancial dentro de la sociedad. La presión sobre la tierra que acompañó al crecimiento demográfico, se vio aliviada por la emigración a gran escala y por el constante desplazamiento hacia las ciudades. Además, la agricultura se hizo más productiva a medida que los métodos modernos de cultivo se fueron extendiendo y la patata y la col se fueron sumando al trigo y al centeno como elementos básicos de la dieta alimenticia. Hasta la década de los setenta Alemania se mantuvo como exportador neto de productos alimenticios. Pero ni siquiera la conservación de un inmenso sector agrario pudo evitar la creciente dependencia con respecto a las importaciones, a partir de este momento. La adopción de una política proteccionista y de otras medidas destinadas a sostener la agricultura y preservar tanto a la gran propiedad productora de cereales como a la pequeña granja campesina de la plena pre-

sión de las fuerzas de mercado, acarreó dudosos beneficios a la economía alemana y posiblemente tuvo un efecto ruinoso sobre el desarrollo social.

La conservación de un sector agrario más amplio de lo que hubiera sido sin ayudas «artificiales», elevó los costes de los alimentos y materias primas producidos en el interior y tan sólo fue posible sobre la base de una protección arancelaria general. Es de suponer que con ello se puso un freno al desarrollo industrial y se mantuvo el nivel medio de ingresos *per cápita* por debajo del que podría haber alcanzado. En el debate entre los tradicionalistas, que deseaban conservar una gran masa de población rural, y los defensores del estado industrial, ninguno de los dos bandos alcanzó una clara victoria que pudiera encontrar expresión a través de directrices políticas. En sustitución se llegó a un compromiso, por medio de la carta arancelaria, que tan sólo podía producir tensiones y contradicciones. El mercado interior para la industria alemana creció más lentamente de lo que lo hubiera hecho, si el sector agrario hubiera sido más reducido. Al mismo tiempo, su creciente capacidad productiva la obligó a buscar salidas en el mercado mundial; pero, a pesar del aumento de las importaciones vencedoras de las medidas arancelarias, el mercado de productos extranjeros se mantuvo por debajo de los límites que debiera haber alcanzado. Por la época en que Alemania se convirtió en un país capitalista avanzado, pudiera haberse esperado de su balanza de pagos que mostrara un mayor excedente del volumen de importaciones.

Aunque nunca se persiguió la autarquía como política deliberada y aunque en el período Caprivi se llevó a la práctica una política de reducción arancelaria —previo acuerdo—, la política proteccionista distorsionó las relaciones de la economía alemana con la economía mundial, limitando su extensión en algunos aspectos. Como resultado, la industria buscó mercados seguros en el interior y en el exterior y la influencia de la industria pesada en la economía global siguió siendo excesiva. Fue la industria pesada quien buscó

una alianza con los grandes intereses agrarios que favoreciera una política exterior activa y colonial y defendiera grandes presupuestos para el ejército y para la construcción de una flota poderosa. Esto armonizaba muy bien con las fuerzas tradicionales y conservadoras de la burocracia y de la clase gobernante, y consolidó aún más la alianza que el carbón y el acero habían establecido con el trigo y el centeno. No podemos dudar de que Alemania pagó por ello, no sólo mediante una política exterior arriesgada que le valió la enemistad de Inglaterra, de Rusia y de Francia, sino también con un nivel de vida antes de 1914 más bajo que el que se hubiera podido alcanzar.

Quienes salieron beneficiados, aparte de los magnates de la industria pesada, de los grandes bancos y de los accionistas de estas compañías, fueron probablemente los propietarios de Alemania Oriental, que se vieron ahora financiados con eficacia, y el campesinado, que sobrevivió como estamento. Para este último, sin embargo, la supervivencia no fue siempre fácil; y, si bien muchos campesinos pasaron a engrosar la mano de obra de las fábricas, no escaparon a las vicisitudes propias de pequeños productores en una economía de mercado. Muchos campesinos se vieron seriamente perjudicados por hipotecas y otras deudas, a pesar de los esfuerzos de los bancos y cooperativas de crédito, y vieron su nivel de vida sobrepasado por el de la pequeña burguesía urbana y el de la clase trabajadora. El resentimiento existente entre las filas más pobres del campesinado pudiera haber servido de base para una reacción política, a pesar de los sentimientos *Volkisch* que se habían extendido por Alemania y que apuntaban hacia el racismo y el antisemitismo.

La industrialización alemana demostró su compatibilidad con la existencia de una clase gobernante agraria firmemente arraigada y con un estado dinástico de estampa militarista y conservadora. Su advenimiento se hizo sin la destrucción del campesinado como clase y concedió oportunidades de supervivencia a los sectores campesinos prósperos que producían

para el mercado. Es más, la supervivencia y prosperidad del campesinado o de sectores importantes de él parecían contradecir las expectaciones que del desarrollo capitalista tenían los marxistas y otros grupos, derivados de la experiencia inglesa. Si se considera todo ello a la luz de las peculiaridades del desarrollo económico y social alemán, quizá no resulte tan sorprendente. No se había permitido la libre y plena actuación de las fuerzas de mercado, a causa de la supervivencia en algunos sitios del poder político de una clase dirigente apoyada en el sector agrario. Esta clase dirigente efectuó realmente en Alemania Oriental una reforma agraria desde arriba y, como resultado, muchos campesinos tuvieron que abandonar la tierra. Por otro lado, esta clase dirigente no tuvo interés en atacar a aquellos campesinos más prósperos ya existentes o establecidos en el período que siguió a la abolición de la servidumbre. Tampoco se había interesado el terrateniente de otras partes de Alemania en dirigir o explotar personalmente su propiedad en la misma medida en que lo había hecho el terrateniente inglés. De esta manera, los campesinos pudieron conservar el control de la tierra y de las operaciones agrícolas, al tiempo que no sufrían ningún riesgo de desposesión, a no ser bajo la presión de las fuerzas de mercado. Es cierto que en algunos lugares había propiedades reparceladas que constituían explotaciones bastante amplias, pero aun allí dominaban las explotaciones familiares y las tenencias de los colonos. Los cambios que experimentó el campesinado con el despertar de la industrialización provinieron de las fuerzas de mercado restringidas y modificadas por gobernantes interesados, no en acelerar la desaparición del campesinado, sino en su conservación por razones económicas y sociales.

Si la antigua clase dirigente y el campesinado sobrevivieron durante la era industrial, lo mismo sucedió con un número importante de artesanos de viejo cuño y de pequeños empresarios y comerciantes cuyas actividades no guardaban relación con la industria moderna y podían verse amenazados por ella. El con-

trol gremial de las ocupaciones artesanas continuó hasta la década de los sesenta, es decir, mucho después de su desaparición en Inglaterra, Francia y otras partes de Europa occidental. Las nuevas leyes que regían el derecho de entrada en estas ocupaciones y en otras profesiones, se limitaron a anular los poderes obligatorios de los gremios, que continuaron existiendo como organismos voluntarios e influyentes. Al igual que en otros países, la industrialización fue un proceso fragmentario, debido por una parte a razones geográficas y por otra a que sólo ciertas actividades estuvieron afectadas al principio por la mecanización y la organización a gran escala. En grandes áreas del país la vida siguió exactamente igual que antes, con ciudades-mercado que proveían las necesidades de las regiones adyacentes y albergaban a sus artesanos. La creciente prosperidad nacional supuso en algunos casos la posibilidad de florecimiento del pequeño productor, de descubrir nuevos campos y de subsistir en mayor número. En resumen, Alemania siguió mostrando hasta entrado el siglo XX —y en mucho mayor grado que Inglaterra— algunos de los rasgos propios de una economía dual.

La supervivencia del artesano estaba, naturalmente, ligada a la conservación de una sociedad rural y campesina. Fue en la pequeña ciudad de las áreas básicamente rurales, donde mejor se mantuvo. En la vecindad de las nuevas áreas industriales, muchos artesanos y trabajadores de posición social aproximada se encontraban desplazados o amenazados por los métodos fabriles. Una parte por lo menos de la creciente clase trabajadora de la segunda mitad del siglo XIX debía haber estado compuesta por artesanos (en una amplia acepción del término) que, aunque sus ingresos fueran mayores en la fábrica, sentían que su habilidad había sido degradada y sufrían un sentimiento de frustración. Este tipo de resentimiento del antiguo artesano contribuyó a la fundación de un movimiento obrero, particularmente del estilo Lassalliano. Aquellos artesanos que continuaron en sus antiguos quehaceres y cuyo número seguía mantenién-

dose, buscaron otras salidas a su sentimiento de inseguridad. Mientras el proletariado se resignó al crecimiento de la gran industria, los artesanos intentaron detenerlo; miraban hacia atrás soñando en un pasado idílico y encontraron portavoces entre los intelectuales y conservadores románticos que creían también que la industrialización estaba destruyendo algo precioso de la antigua Alemania.

Hasta cierto punto, pues, existía oposición al industrialismo entre la antigua clase dirigente agraria, el campesinado y los artesanos, del mismo modo que existía una tendencia que los llevaba a coincidir en la defensa de políticas restrictivas y conservadoras. De estos estratos preindustriales provino una hostilidad parecida hacia muchas de las manifestaciones del capitalismo industrial; una búsqueda de posición en una sociedad cada vez más dominada por los vínculos monetarios, un mayor énfasis en las relaciones de comunidad que de mercado y una desconfianza general en las ciudades —especialmente en el banquero y en el judío—. Tales sentimientos encontraron un eco muy amplio entre la clase media, más especialmente entre los pequeños comerciantes e industriales, entre los círculos profesionales provincianos, en el ejército y en las universidades. Todos ellos convergieron en la formación de una amplia infraestructura de sentimiento nacionalista y vagamente anticapitalista, sentimiento inconsistente y contradictorio, irracional y reaccionario, que proporcionó una plataforma ideológica, hasta cierto punto incongruente, para las aspiraciones alemanas al poder mundial. Siguió mostrándose hostil y antagónica hacia la república de Weimar y constituyó la materia prima del Nacional-Socialismo.

A pesar de las grandes conquistas hechas por la industrialización en Alemania, su capacidad de remodelación de la sociedad fue considerablemente más limitada que en Inglaterra. Arrostró consigo muchas reliquias preindustriales que empezaron a adoptar nuevas formas a medida que entraban en combinación con una economía de mercado y un poder industrial. Después de la formación del Reich, la función

del estado —dominado aún por los intereses dinásticos y del estamento agrario superior, que, sin embargo, celebraron una estrecha alianza con la nueva aristocracia del dinero— empezó a cobrar importancia de nuevo. Fácilmente puede caerse en la exageración al explicar la contribución del estado (es decir, de Prusia) a la preparación de las condiciones precisas para un temprano advenimiento industrial en Alemania. Hasta la década de 1840, su influencia en sectores tales como el dinero y la banca, la ley comercial y de sociedades, el transporte y la construcción de ferrocarriles, fue en general conservadora y conforme a la tradición preindustrial del siglo XVIII. Después, su principal contribución avanzó por los derroteros de la liberalización: libertad de comercio interno de acuerdo con el *Zollverein*, moderación arancelaria y firma de tratados comerciales y la virtual puesta en vigor legal —en asuntos comerciales— del programa de la Manchester School. El retroceso hacia el intervencionismo fue consecuencia de la Gran Depresión de los años setenta, causante de un colapso industrial a la vez que de una caída en picado de los precios agrícolas.

Con la consolidación de la alianza agrario-industrial mediante el Decreto Arancelario de 1879, quedaba expedito el camino para una política de intervencionismo estatal de nuevo cuño. Tal como la concibió inicialmente Bismarck, se trataba de una adaptación de las viejas estructuras a las circunstancias cambiantes, que concediera al estamento y dinastía gobernantes la seguridad de su supervivencia en los nuevos tiempos. La industria y la burguesía industrial, que podían haberse transformado en un serio rival del sector agrario, necesitaban ahora del apoyo gubernamental para defender su propio mercado interior frente a la intensificación de la competencia inglesa. Tuvieron que aceptar, en consecuencia, una política de proteccionismo agrario defendida en estos momentos por los *Junkers* —que en otros tiempos habían gozado de libertad de comercio—, como corolario de sus propias peticiones. A Bismarck, el arancel le confirió la

independencia financiera necesaria para evitar la repetición de la crisis constitucional que le había llevado al poder a principios de la década de los sesenta. Su política incluía ahora una firme defensa de la propiedad privada —para lo cual declaró ilegal al Partido Social-Demócrata— y un esfuerzo por asegurar la lealtad al Reich de la clase trabajadora, cosa que consiguió mediante el establecimiento de un sistema de seguridad social patrocinado por el estado. Entretanto el estado fue extendiendo con pasos firmes su control del sistema ferroviario, de manera que pronto se vio capacitado para manipular las tarifas de transporte a fin de defender con ellas el mercado interior al tiempo que estimulaba las exportaciones.

La inspiración de la política social e industrial alemanas de fines del siglo XIX debe buscarse en una ininterrumpida tradición de paternalismo estatal, que intentaba por aquel entonces acomodarse a los nuevos problemas planteados por la industrialización. Sin embargo, había grandes divergencias en torno a si el estado debería intervenir para preservar en lo posible las antiguas estructuras sociales o bien si debería aceptar la entrega sin reservas de Alemania a la industrialización. Por ello, la legislación adoptó un carácter contradictorio. A pesar de la alianza entre la nobleza agraria y los magnates de la industria pesada, la política parecía en ocasiones inclinarse más hacia un sector de intereses que hacia el otro. El estado, influenciado por presiones de sentido contrario, tuvo que desempeñar al mismo tiempo un papel moderador. A veces parecía incluso favorecer a los campesinos frente a los grandes productores de cereales y a los artesanos y pequeños comerciantes contra las grandes empresas. Las concesiones, reales o aparentes, eran necesarias como resultado de la fuerza social y electoral que estos inversores medios podían aportar, pero no hay duda alguna de que las grandes directrices políticas venían determinadas por los intereses industriales y los de los grandes propietarios agrícolas. Sin embargo, la alianza consolidada en 1879 siguió estando sometida a tensiones debidas a la inclinación de

la balanza económica en favor de la industria y a la cada vez mayor dependencia alemana respecto a las importaciones de cereales. A pesar de este hecho y de las probables ventajas que suponía el permitir un declive más rápido del que en realidad sufrió, la Alemania industrial siguió conservando hasta 1914 un porcentaje considerable de su población activa en el sector rural. En otras palabras, en los compromisos que siguieron, tocantes a materias de política económica, los agricultores pudieron seguir manteniendo una posición fuerte.

El estado alemán fue un pionero en la promoción de la seguridad social obligatoria para la población obrera. El único fin que con ello se perseguía y que sólo se consiguió de forma parcial, fue el de apartar a la clase trabajadora de la Social-Democracia, mediante la disminución de la inseguridad ligada a la extensión de las relaciones de mercado y a la creciente urbanización. Si bien esta política no consiguió disminuir la influencia del Partido Social-Demócrata, sí consiguió —con la ayuda de la expansión industrial reemprendida por la década de los noventa— limar su filo revolucionario y convertirlo, en la práctica, en una oposición reformista cada vez más leal. Esta política fue emprendida en un contexto todavía reaccionario. Seguía imperando el estado dinástico y no había un control parlamentario efectivo sobre los poderes autocráticos que legalmente poseía. La nobleza terrateniente y la burocracia a que iba ligada conservaban sus privilegios y prestigio social, al mismo tiempo que, gracias a su influencia sobre la política estatal, retrasaban la reducción del peso específico de la agricultura dentro de la economía, que venía exigida por la industrialización. Detrás del estado se guarecieron también otros sectores del antiguo orden económico que, de este modo, prolongaron artificialmente su vida hasta el siglo XX.

La política social e industrial alemana se encontraba aún entregada a la adaptación de las viejas instituciones a las nuevas exigencias; todavía no había conseguido sintonizar plenamente con las necesidades

de una sociedad industrial. Sin embargo, a pesar de la conservación de grandes sectores de industria arcaica, avanzaba a grandes pasos con el consiguiente aumento de tensiones internas. La industria empujaba cada vez con mayor fuerza hacia los mercados exteriores. Solicitó la ayuda del estado para sus planes expansionistas. La política naval y colonial consiguieron un buen grado de apoyo por parte del gobierno. Lo incompleto de la transformación interior hizo que la búsqueda de canales de salida exteriores —«un lugar en el sol»— se hiciera más imperativa. Asimismo se consiguió un buen porcentaje de apoyo a los objetivos nacionales, por peligrosos que fueran. Los armamentos exigidos por una política de expansión exterior significaron la realización de encargos a las industrias pesadas y contribuyeron a la prosperidad general, alimentando aún más el creciente fervor y ambición nacionalistas.

Dentro de este patrón estructural, el capitalismo industrial alemán desplegó y desarrolló a nivel superior rasgos que le eran inherentes desde sus primeros pasos. El papel dirigente jugado por la industria pesada y la necesidad —producida por la falta de acumulaciones de capital disponible para la inversión— de echar mano desde el principio de la compañía constituida por acciones y del préstamo bancario, produjeron una estructura industrial de alta concentración. En los principales sectores de la industria de vanguardia, las funciones y asociaciones habían acabado prácticamente con la competencia y cada vez había una mayor compenetración entre firmas industriales e instituciones bancarias. La necesidad de adquisición y asimilación rápidas de los procedimientos técnicos y el reconocimiento de la importancia de una educación científica y técnica, hicieron imposible que la industria alemana tolerara una transformación tecnológica al mismo ritmo lento y gradual que había tenido lugar en Inglaterra. Se puso, por tanto, un gran énfasis en el adiestramiento específico para la industria y se utilizó cada vez más a personas educadas en ciencias básicas y aplicadas, al tiempo que los mismos diri-

gentes industriales adquirían adiestramiento científico y tecnológico. Este énfasis, surgido de los inicios relativamente tardíos de la industrialización en Alemania, estableció hábitos y costumbres que armonizaban con las necesidades de una era cada vez más tecnológica. Pudo sacarse mucha delantera en los nuevos procesos metalúrgicos que exigían control científico. El laboratorio se convirtió en parte integrante del gran complejo industrial, la invención pasó a ser una actividad organizada y la patentización de nuevos métodos se hizo parte de la actividad empresarial.

En tales aspectos, sin una planificación u objetivos demasiado conscientes, la industria alemana aprovechó las ventajas de una incorporación tardía. Los empresarios se encontraban en una posición en la que difícilmente podían escapar a la adopción de aquellos métodos —en el establecimiento o expansión de una empresa— que caracterizaron con el tiempo a la industria alemana. Se trataba sencillamente de que no se daban las circunstancias aptas para la reproducción de la experiencia inglesa respecto a la propiedad y financiación, a la organización, al adiestramiento profesional y a la dependencia del realizador en unos métodos de experimentación a ciegas. Lo que quizá resulte impresionante es el hecho de que, a pesar del atraso industrial previo de Alemania, aparecieran tantos empresarios dispuestos a aprovechar con la máxima celeridad todas las oportunidades que se abrieron a partir de los años cuarenta. Había sin duda una gran reserva de talento empresarial entre la clase media alemana, en posesión ya de un cierto grado de educación, pero cuyas oportunidades de progresión material y social habíanse visto seriamente restringidas durante la época preindustrial. La toma de conciencia acerca del desarrollo extranjero, agudizada por los sentimientos nacionales, jugó evidentemente un papel en todo ello. El cierre de los canales políticos para quienes poseían iniciativa y ambición, después del fracaso de 1848, dejó como única salida a la clase media —para la realización de sus incansables energías— el mundo de los negocios. Tanto en política

como en la burocracia y el ejército, los puestos elevados veíanse monopolizados por círculos relativamente angostos: una élite de cuna y rango social estrechamente unida a la nobleza terrateniente y donde muy pocos elementos ajenos podían penetrar. Una vez hubo decidido la clase media, después del fracaso de su puja por el poder en 1848, que debía aceptar esta situación, se vio libre para lanzarse a la batalla del enriquecimiento con la máxima entrega. Si el mundo empresarial no pudo borrar el estigma congénito que arrostraba en una sociedad que hasta el siglo xx estuvo fuertemente invadida por los valores de clase propios del antiguo estamento gobernante, la cuestión se reducía a considerar que no había otro campo en donde un hombre de la clase media pudiera esperar triunfar tan rápidamente y de forma tan completa.

De esta manera, la clase media alemana siguió careciendo de la influencia política de que gozaban sus correspondientes facciones sociales en Inglaterra y Francia. La tendencia francesa se inclinaba por un ensamblamiento tan completo de la burguesía en el estado, que sus jóvenes ambiciosos se veían alejados del mundo empresarial para ingresar en las filas del servicio público (o del mundo profesional). En Inglaterra, el mismo poder de la clase media industrial y comercial la capacitaba para influir en la política e invadir las instituciones sin necesidad de una confrontación aguda y abierta con una clase gobernante tradicional, con la que tendió más bien a aliarse y que únicamente pudo conservar su posición por medio de retiradas estratégicas de posiciones insostenibles. Tanto en Francia como en Inglaterra, la clase media empresarial encontró salidas para sus jóvenes ambiciosos en la política, el servicio del estado, el servicio colonial y otros sectores de la vida pública cerrados básicamente a dicha clase en Alemania. Puede decirse que allí estas alternativas eran mucho más reducidas y quizá no tan buscadas. En consecuencia, a pesar de la posición social algo más baja de la actividad crematística, ésta atrajo un mayor caudal de talentos e inspiró quizás una devoción y dedicación más asiduas

que en aquellos lugares donde se contaba con otras alternativas viables. A medida que las empresas crecieron en talla y se hicieron más burocráticas, ofrecieron un mayor número de colocaciones para hombres educados de talento medio, que encontraban en ellas una enquistación satisfactoria. El comparativo pacifismo y conservadurismo de la clase media educada de Alemania, puede contrastarse con el descontento endémico y las propensiones revolucionarias de la intelectualidad rusa. Sin embargo, en términos estrictamente políticos, la clase media apenas tenía mayor poder que el que podía tener su homónima rusa.

Preparada y dedicada específicamente a su gestión crematística, aceptando un sistema social que de hecho la condenaba a una posición de segunda fila dentro de la sociedad y alimentando, no obstante, un patriotismo militante que la hacía sentir orgullosa del creciente poder de Alemania, al que contribuía de manera importante, la clase media seguía sin tener conciencia de la peligrosa posición internacional a que estaba siendo conducido su país. Las empresas se veían obligadas a buscar cada vez mayores mercados en el extranjero, para poder colocar la producción de una industria que, construida tras unos muros de protección arancelaria, excedía en mucho la capacidad de absorción del mercado interior. Esta unilateralidad era, en parte, consecuencia de los compromisos que habíase visto obligada a aceptar con los intereses agrarios más bien que de una sencilla reflexión sobre la participación alemana en el reparto internacional de la producción. En las circunstancias mundiales de la época, la expansión comercial iba unida a un filo competitivo. Los comerciantes alemanes invadieron unos mercados que les llevaron a una lucha particularmente encarnizada con sus rivales ingleses. La industria y las finanzas buscaron esferas privilegiadas de influencia. La alianza entre la gran industria, los agricultores y los defensores de una armada poderosa y de una política mundial expansionista, habían hecho irrumpir a Alemania en la escena mundial de una manera que provocaba reacciones nerviosas en todos

los ángulos. La carrera de armamentos militares y navales que se produjo a continuación, hizo aparecer el espectro de la guerra en el horizonte de los principales países industriales. Desde luego, los acontecimientos que precedieron al futuro conflicto tuvieron un carácter político y las decisiones fueron tomadas por los distintos gabinetes ministeriales y no por los hombres de empresa. Detrás de las directrices políticas de los poderes constituidos pueden vislumbrarse, no obstante, las fuerzas motoras de un capitalismo adelantado, difícilmente contenidas dentro de la estructura del estado nacional. La aparición de la Alemania industrial, un recién llegado excluido de las primitivas fases de expansión colonial —con su peculiar combinación de fuerzas sociales y políticas internas ya explicadas—, dio a la disputa entre los poderes existentes a fines del siglo XIX e inicios del XX un carácter particularmente tenso y peligroso. Al unir su aspiración a la hegemonía europea, que la enfrentaba con Francia y Rusia, con sus aspiraciones al poder mundial, que la hicieron colisionar con los intereses creados británicos, los gobernantes de Alemania se encaminaban hacia el desastre. Tal combinación política hubiera sido inimaginable e innecesaria sin el enorme poder industrial montado en las décadas anteriores.

Es difícil escaparse a la conclusión de que la industrialización de Alemania, en la forma en que se llevó a cabo y en las circunstancias internacionales que prevalecían por aquel entonces, tenía que llevar forzosamente a un conato de expansión externa cuya más exacta descripción estriba en el apelativo «imperialista». De la misma manera era inevitable que llevara a una colisión de frente con los poderes establecidos. El capitalismo se desarrolló, dentro de las formas políticas del estado nacional, de una manera muy desigual. Las presiones a que contribuyó por su propia naturaleza, agravaron la rivalidad entre los estados, a través de los cuales la burguesía de cada país —aliada o no del estamento gobernante tradicional— buscaba la expresión de sus intereses. Este

proceso estuvo acompañado por un creciente comercio entre los mismos rivales industriales, que expresaba —tal como estaban las cosas— la racionalidad del mercado y de la división internacional de la producción. En el proceso global de desarrollo de este período, ésta no fue, sin embargo, la influencia predominante. La cerrazón y proteccionismo nacionales, la batalla entre grupos capitalistas rivales que operaban desde una base nacional, los imperativos de industrias e instituciones financieras construidas por la burguesía de distintos países, unció la dinámica del expansionismo capitalista al carruaje del estado nacional.

En este contexto, la responsabilidad de Alemania —de su burguesía o de su clase dirigente, o de sus gobernantes en un sentido político más estricto— respecto a la crisis de la civilización capitalista en el siglo XX, no fue mayor que la de Inglaterra, Francia o Rusia. La diplomacia pudo influir en la cronología de los sucesos o en la postura de los estados en un momente dado; del mismo modo que pudo mostrar una mayor o menor habilidad, pudo permitir que prevaleciera la razón o la sinrazón en el momento de tomar decisiones concretas; pero las fuerzas subyacentes profundas caían fuera de sus alcances. El camino seguido por la industrialización en su desarrollo, las formas que adoptó dentro del sistema de estados existentes en Europa, produjeron todos los elementos necesarios para una colisión entre las grandes potencias capitalistas que ninguna intervención diplomática imaginable hubiera podido conjurar. El modo en que se desarrolló el capitalismo industrial, como parte del sistema de estados nacionales (y difícilmente podría haber aparecido de otra manera), proporcionó la fuerza motriz, así como los medios, para unas guerras de escala e intensidad mayores que cualquiera de las conocidas antes en la historia de la humanidad. El ámbito de atribución de responsabilidades a individuos o naciones por tales guerras parece estar, diríamos, estrictamente limitado. Quizá más que ninguna otra cosa, fue la aparición de la Alemania industrial —dado el modo particular en que aconteció— lo que

hizo que una guerra de tipo y cronología determinados contra los otros países industriales, fuera inevitable.

Problema para debate:

1. Explica las razones de la tardía incorporación alemana al proceso de industrialización.
2. Examina el curso de la transformación agraria en Alemania en la primera mitad del siglo XIX, especialmente en relación a sus efectos preparatorios del terreno para el avance industrial.
3. Examina el *Zollverein* y los ferrocarriles en cuanto a instrumentos de la unificación económica alemana.
4. ¿Por qué los bancos de inversiones jugaron un papel tan prominente en la industrialización alemana?
5. «Lo que Bismarck intentó hacer fue comprimir la economía política de una época de producción masiva en la anticuada estructura de una sociedad apta para la promoción de una vida nacional preindustrial.» (R. A. Brady.) Discute esta opinión.
6. ¿Cuál fue la importancia de la ley arancelaria de 1879?
7. ¿Por qué la industria alemana de colorantes pudo ganar una posición tan predominante en los mercados mundiales antes de 1914?
8. Da razones que expliquen la rapidez de la industrialización alemana, observa sus limitaciones y considera hasta qué punto se benefició Alemania de las ventajas de su incorporación tardía.

5. La modernización de la Rusia de los zares

Una comparación entre la naturaleza de la economía de la Rusia zarista y la de otras partes de Europa, hecha a mediados del siglo XVIII, no habría revelado diferencias extraordinarias, si exceptuamos la de aquellas áreas más avanzadas del oeste. Un siglo más tarde, empezó a aparecer un profundo contraste entre los países que habían pasado por un proceso de industrialización y cuyas instituciones habían sido readaptadas de acuerdo con las aspiraciones de la clase media liberal y aquellos otros cuyo desarrollo económico y social había quedado prácticamente estancado. Fue, pues, durante este período, que el «atraso» se convirtió en una característica destacable de la economía rusa, consecuencia —en términos comparativos— de la extensión de la industria y del despertar de la conciencia de la clase media en las zonas más avanzadas de Europa.

El crecimiento económico de Europa occidental y la expansión de la industria en Europa central a partir de mediados de siglo, pusieron la debilidad crucial del estado ruso a la vista de todo el mundo, tanto de sus propios gobernantes como de los extranjeros. La Guerra de Crimea (1854-56) subrayó el hecho de que, sin un esfuerzo por modernizarse, la influencia

internacional de Rusia declinaría irrevocablemente y el poder de los zares sería objeto de desafíos internos cada vez mayores.

Si en muchos aspectos la sociedad rusa y su economía tenían mucho en común con otras partes de Europa durante el siglo XVIII, existían en cambio algunos obstáculos inherentes que se oponían al cambio con una fuerza característica. La creciente distanciación tiene que explicarse, por lo menos en parte, a partir de unas circunstancias preexistentes: la falta de aquellos mismos elementos dinámicos que promovían la transformación en otras partes, aunada a la gran fuerza de aquellos otros elementos del orden antiguo que impedían el cambio.

Durante el siglo XVIII, Rusia fue el país más poblado de Europa y una potencia expansiva. Las fronteras del Imperio de los Zares se estaban ampliando a expensas del antiguo reino polaco en el oeste y del Imperio Otomano en el sur, mientras que un gran vacío de poder quedaba ante sus ojos en las inmensas tierras del Asia central. Por esta época, la extensión territorial misma y la capacidad de reclutamiento de grandes ejércitos constituían elementos de primer orden en la importancia política de los estados. Frente a una Alemania fraccionada y al paulatino declinar del Imperio Turco, Rusia pudo asumir una función política crucial, que siguió desempeñando hasta que los cambios habidos en los medios de transporte y en la tecnología revolucionaron los métodos militares y pusieron al descubierto su atraso.

La estructura económica de Rusia en el siglo XVIII compartía con la mayor parte del resto de Europa su carácter abrumadoramente agrario. Las peculiaridades propias eran producto de una aleación de rasgos físicos, culturales e históricos. De todas las circunstancias naturales, la que más determinaba la vida rural era la duración e intensidad del invierno, lo que hacía que la estación de los cultivos fuera corta y restringía la actividad durante la época fría. Asimismo, aunque existían diferencias locales acusadas, se puede afirmar que gran parte del suelo era de difícil

cultivo y que en general toda el área escaseaba en materias primas susceptibles de extracción y utilización con las técnicas ahora asequibles. Además, Rusia era un territorio de grandes distancias y de recursos naturales diseminados. Esto contribuyó al aislamiento de las comunidades aldeanas y restringió en gran manera el desarrollo de cualquier cosa que pudiera parecerse a un mercado nacional para la gran industria.

A estos factores debe añadirse la situación geográfica del Imperio de los Zares, muy distante de aquellas áreas europeas que habían sentido el estímulo del Nuevo Mundo, y sin salidas al mar. Como masa territorial continental, Rusia tendía a encerrarse en sí misma y a carecer de la fertilización producida por las nuevas corrientes que barrían el resto del mundo civilizado.

La estructura social de Rusia era de carácter ampliamente feudal: la clase dirigente estaba constituida por una nobleza terrateniente, que extraía un excedente del campesinado sometido. Mientras en Europa habían desaparecido ya los antiguos vínculos feudales o estaban siendo debilitados, en Rusia el campesinado —probablemente libre en otro tiempo— había sido sometido a formas cada vez más crueles de servidumbre desde aproximadamente el siglo XVI. La servidumbre resulta siempre difícil de definir, porque mientras por uno de sus extremos se funde con la posición contractual de una mano de obra asalariada libre, por el otro se acerca a la pura esclavitud. Además, existían en Rusia distintas clases de siervos: aquellos que habíanse asentado sobre tierras pertenecientes al estado, a la familia imperial o a la Iglesia —y que en su mayor parte pagaban una renta libre—, y aquellos que pertenecían a los nobles y que estaban sujetos a prestaciones en dinero, especies o servicios laborales obligatorios. En general, los siervos de la nobleza eran quienes estaban en peor situación; muchos podían ser vendidos, regalados, perdidos o ganados en las mesas de juego y sus poseedores gozaban de poderes de vida o muerte sobre ellos. En el peor de los casos, el siervo no tenía mayor protección que el

esclavo y podía verse separado de la tierra que cultivaba o de su familia. Muchos siervos trabajaban como servidores domésticos y algunos se convirtieron en corrompidos favoritos de sus señores o sus dueñas, capaces de aprender habilidades o incluso de desarrollar sus talentos en representaciones artísticas. Tales siervos no poseían por lo general tierra ni vivienda, sino que en su inmensa mayoría eran labriegos que vivían en comunidades aldeanas bajo la jurisdicción del estado o del señor. Los campesinos del estado podían verse transferidos a un señor por capricho real y, puesto que la influencia social de los señores en relación con el absolutismo del monarca era menos que en el resto de Europa, el proceso inverso era también posible. Nuestro interés se centra en esta mayoría estable de labriegos poseídos por el estado o por la gente acomodada.

Dentro de la masa campesina que constituía el inmenso porcentaje de la población rusa, había ya diferencias importantes nacidas de la naturaleza y severidad de los vínculos serviles de que dependían. Existían además las que derivaban de diferencias en la fertilidad del suelo o de la proximidad a centros comerciales y de población, o de los medios de comunicación. Existían las diferencias entre las áreas antiguas e inmóviles de la Rusia tradicional y las nuevas regiones fronterizas que se estaban formando, en las que los soldados-campesinos eran establecidos directamente por el estado. Casi por doquier, sin embargo, los campesinos estaban agrupados por familias, como parte de una comunidad aldeana que controlaba la distribución y utilización de los territorios agrícolas y a cuyo través se satisfacían las obligaciones de los colonos en relación a pagos, servicios, impuestos, servicio militar, etc. El *mir* u *obshchina*, que iba a jugar un papel tan importante en los debates del siglo XIX acerca del camino a seguir por Rusia en su desarrollo económico, no fue algo único, puesto que instituciones similares se encuentran en las sociedades campesinas de todo el mundo. Sin embargo, mientras en las zonas desarrolladas de Europa la comunidad al-

deana había desaparecido o se estaba desintegrando, en Rusia se veía favorecida por el estado y parecía florecer.

Lo que caracterizó a Rusia en este período no fue tanto quizá la tenacidad del *mir*, cuanto la debilidad de las fuerzas capaces de desintegrar la vida campesina. Las circunstancias ya descritas dejaban muy poco ámbito para las actuaciones del capital comercial o de una industria especializada que produjera para el mercado. Los campesinos se sacudieron en buena parte sus obligaciones en especies o en prestaciones laborales. Poco les quedaba que vender y aquello que no producían entre los miembros de la familia, podían obtenerlo a través del intercambio local. Paralelamente, aunque la nobleza tenía necesidad de dinero, constituía únicamente mercado para una gama limitada de productos de lujo o semilujo. La otra cara de la medalla la constituía el reducido número y la falta de peso específico dentro de la sociedad, de los sectores medios de mercaderes, comerciantes y empresarios industriales. Así pues, la estructura social rusa era más simple que la de las áreas en desarrollo de Europa occidental; carecía de una clase media independiente e individualista apoyada en la posesión de propiedad mobiliaria. Empresarios y mercaderes acostumbraban a ser de extracción social baja —incluso podía tratarse de siervos— y dependían de la concesión de derechos o protección por parte del estado.

Rusia era, por tanto, el país menos susceptible de sufrir una revolución del tipo de la que estalló en Francia en 1789. Tuvo sus propias revueltas de masas campesinas; es más, había experimentado hacía poco más de una década el gran alzamiento dirigido por Pugachev. Los temores que la clase dirigente pudiera sentir por su seguridad provenían de una repetición de este tipo de levantamientos y no de una revuelta urbana de burgueses y artesanos que ellos controlaban. Pero, aunque esto contribuyó a darle una cierta solidez política que capacitó a Rusia para jugar un papel prominente en la derrota de Napoleón y actuar luego como gendarme de Europa durante toda una

generación, era también reflejo de lo que cada vez más se revelaba como atraso económico. Una sociedad con un estrato privilegiado y reducido de terratenientes y con una gran masa de siervos campesinos, sin casi nada en medio, carece de todos los estímulos vitales para el desarrollo y el cambio. Más aún que en Alemania y Europa oriental, la debilidad numérica y la falta de independencia de la burguesía iban a tener efectos cruciales en el curso de la historia económica rusa del siglo XIX. De esta clase, de cuya existencia eran testimonio los brotes de desarrollo, era de donde generalmente provenían la iniciativa, la capacidad inventiva y el capital con que financiar las innovaciones. Sin su aparición, como resultado de un proceso espontáneo, la aceleración del crecimiento exigiría el apoyo estatal, y el desarrollo manifestaría las peculiaridades estructurales correspondientes.

El crecimiento económico de Rusia no puede ser contemplado en desconexión del papel político internacional que sus gobernantes intentaron jugar y, en consecuencia, de los acontecimientos que tenían lugar en otros países y que modificaban continuamente su influencia relativa en la política europea.

La consideración sobresaliente a este respecto, es el fracaso de Rusia en la primera mitad del siglo XIX a la hora de participar en el proceso de transformación industrial que iba cambiando con paso firme la faz del occidente europeo. Las innovaciones en el sector de la maquinaria y de la metalurgia otorgaron a los países que los adoptaron la base necesaria para el incremento de su riqueza y para equipar a sus ejércitos y flotas de armamento más formidable que en el pasado. No bastaba ya poder movilizar enormes ejércitos, de lentos movimientos y escaso material, e irlos desplegando a lo largo de muchas semanas. Tales ejércitos, de tipo preindustrial, habían constituido el fundamento del poder ruso; su última utilización efectiva fue en la represión de la Revolución Húngara de 1849. Entrar en conflicto con los ejércitos de los países industrializados era ya otro cantar. La falta de comunicaciones internas de Rusia, la debilidad de los

departamentos gubernamentales y la dotación inferior de sus hombres desembocaron en un fracaso en el intento de rechazar a los invasores anglo-franceses de Crimea, que estaban operando a miles de millas de sus bases habituales y en territorio desconocido. Desde entonces se hizo evidente, si es que no lo era ya antes, que la posición de poder mantenida por Rusia y los objetivos internacionales acariciados por su gobierno se encontraban en peligro, a menos que se efectuara una cierta renovación de su estructura económica y social.

La íntima interrelación de las consideraciones políticas y los acontecimientos económicos era, pues, algo inherente a la situación en que Rusia se encontraba. La autocracia pretendía mantenerse en el poder y muchos de sus defensores temían las consecuencias que podrían desembocar de la adopción de medidas que significaran el crecimiento de nuevos estratos de la población, transmisores potenciales de desorden e ideas subversivas. Pero la supervivencia de la Rusia tradicional y de los poderes de la autocracia no podía asegurarse sin un cierto grado de imitación del oeste. El Zar y sus consejeros no se convirtieron al credo de la transformación económica como objetivo deseable para Rusia y mucho menos se lanzaron a proyectar un programa de industrialización. Sus acciones obedecían a necesidades que, consideradas aisladamente, eran de naturaleza política. Sin embargo, estas acciones buscaban, al mismo tiempo, por implicación, la conservación del orden antiguo y de su base económica: es decir, la posición privilegiada de los terratenientes y su ininterumpida prerrogativa a exigir los excedentes del campesinado sometido.

Todas las reformas y cambios que contribuyeron a la modernización de Rusia desde mediados de siglo hasta 1914, estaban dominados por una profunda contradicción. Destinado a mantener el absolutismo y la estructura social de que dependía y a capacitar al mismo tiempo a los zares en el desempeño de una función de potencia independiente dentro de la escena internacional, este proceso puso en movimiento fuer-

zas que apuntaban hacia resultados muy distintos. Cada paso dado hacia la modernización de Rusia, puso en juego influencias que actuaron corrosivamente sobre aquello mismo que la autocracia pretendía preservar y que revelaron su incompatibilidad con el capitalismo industrial. Al mismo tiempo, estos esfuerzos, lejos de permitir a Rusia jugar un papel independiente en los asuntos extranjeros, la hicieron cada vez más dependiente del capital extranjero y de las alianzas militares.

Por la época de la Guerra de Crimea, Rusia era prácticamente el único país de Europa en que una gran mayoría de la población campesina se encontraba aún en condición servil. Las ataduras de la servidumbre, que habían sido reforzadas a lo largo del siglo XVIII, habían mostrado pocos signos de relajación durante la primera mitad del siglo XIX. Es cierto que en las zonas terrestres no-negras, la prestación de servicios obligatorios estaba en decadencia y que muchos campesinos trabajaban asalariados. Sin embargo, se encontraban sometidos aún a los derechos de propiedad de los señores, a quienes entregaban parte de sus ganancias. Es cierto también que se registraba un descontento campesino cada vez más peligroso, que hacía renacer los temores de una revuelta general y de una abolición de la servidumbre «desde abajo», como aconteciera en la Revolución Francesa. La ineficacia de la mano de obra servil era bien conocida por los patronos industriales; las nuevas formas de empresa industrial utilizaron mano de obra libremente contratada, siempre que fue posible.

No hay duda de que, sin la abolición de la servidumbre, la economía no podía crecer ni ser transformada mediante el desarrollo. Con frecuencia se considera a la servidumbre como el freno principal para un desarrollo más rápido y como la causa del retraso sufrido por Rusia. Sin embargo, esto no significa que fuera la única. El profesor Baycov, por ejemplo, ha defendido que la persistencia de la servidumbre tenía menos importancia que la dispersión de los recursos naturales de Rusia, que esperaban la aparición de un

sistema moderno de transporte antes de poder facultar un desarrollo industrial a gran escala, especialmente mediante la aleación del mineral de hierro de Krivoi Rog con el carbón de coke de la cuenca del Donetz. Probablemente exagera su tesis al intentar demostrar que, puesto que había treinta y dos millones de habitantes —o, lo que es lo mismo, un 42'3 % de la población— libres de servidumbre, había provisiones de mano de obra y mercado suficientes, de haber estado presentes los otros factores favorables al desarrollo. En respuesta a esto, debe señalarse que, aparte de incluir a los trabajadores asalariados y a la población miscelánea de las ciudades preindustriales, dicha cifra comprendía territorios no rusos, en los que la servidumbre jamás había existido o había ya desaparecido. Estos 32 millones no deben ser considerados como una masa homogénea de la que pudiera extraerse una gran cantidad de mano de obra asalariada; se encontraba diseminada por los vastos territorios del imperio y a menudo era tan inconmovible y falta de reacción a los estímulos monetarios (suponiendo que se les hubieran ofrecido) como los siervos.

Sin embargo, una vez dejado esto bien sentado, es conveniente recordar que no fue únicamente la institución de la servidumbre, sino toda la estructura institucional a la que iba ligada, lo que constituía, si no la causa única, sí por lo menos un síntoma sobresaliente del atraso del país. Así pues, como veremos, al llevarse a efecto la abolición de la servidumbre de modo compatible con el mantenimiento de los elementos esenciales de la antigua sociedad de que había formado parte, no se preparó el camino en forma inmediata para una nueva era de rápido crecimiento económico.

Gerschenkron insiste en la naturaleza política de la decisión de abolir la servidumbre y rechaza la opinión de que en alguna forma constituyó una reacción ante un proceso de fuerzas económicas. Es improbable que los terratenientes emanciparan a sus siervos por motivos económicos, porque, por ineficiente que la mano de obra de los siervos pudiera ser, la relación

coste-producción seguía siendo mucho más baja que si se tratara de mano de obra alquilada. Al mismo tiempo, muchos siervos constituían una fuente de ingresos al contado para los señores, que difícilmente dejarían escapar voluntariamente. Además, una gran proporción de siervos pagaba rentas libres al estado, lo cual otorgaba a cualquier decisión que con respecto a su futuro se adoptara, un sesgo político directo. Sin embargo, como ya hemos señalado, la naturaleza política de la decisión reflejaba el deseo de conservar unas relaciones sociales y unas fuentes de ingreso concretas. En cuanto a si el avance del capitalismo tendía a minar el estatuto de la servidumbre, las pruebas son escasas y en algunos casos —por ejemplo, en las fértiles tierras cerealistas— pudiera haber ejercido una enfluencia de signo contrario. El desarrollo de las relaciones de mercado y de la economía monetaria restaban sentido a la relación tradicional siervo-señor, allí donde esta relación hubiérase convertido simplemente en un pago en metálico por un trozo de tierra, impuesto sobre la base de una obligación extraeconómica. Es decir, el campesino continuaba siendo siervo ante la ley, incapaz de desembarazarse de sus obligaciones o de abandonar la tierra sin permiso del señor, sujeto asimismo a sus poderes judiciales y policíacos. La de prueba de toque de la abolición estaría en ver cómo enfocaba todos estos aspectos de la servidumbre y en qué tipo de arreglo adoptaba en su lugar.

Así pues, la servidumbre formaba parte de un complejo de fuerzas tendentes a fosilizar la modalidad de vida económica existente. Un campesinado ignorante derrochaba sus fuerzas por extraer con métodos primitivos todo lo que podía de un medio particularmente hostil. Casi todo lo que excedía de sus meras necesidades de subsistencia, le era arrebatado por la nobleza y el estado. Le faltaba incluso la más elemental seguridad física, debido a las circunstancias propias de la servidumbre; y pocas probabilidades había de que un esfuerzo adicional pudiera acarrearle algún tipo de mejora. La poca seguridad disponible

procedía de la comunidad campesina; en cierto sentido, ésta era una especie de escudo frente a las exacciones del señor o de los agentes estatales. A través de ella, los campesinos regulaban su explotación agrícola; debían responder ante ella, pero era también a través de ella que se ejercía cierto tipo de responsabilidad colectiva. En muchos casos se efectuaban redistribuciones periódicas de la tierra, en función de los posibles cambios en el número de componentes de la familia o de otras circunstancias similares. Se consiguió una cierta seguridad a cambio de renunciar al incentivo individual. Al igual que en Europa antes de los vallados, la tierra se dividía en franjas que se distribuían entre las familias campesinas. Había territorios comunales y pastos o prados cuyo uso estaba regulado por la comunidad. Todo esto constituía la antítesis del individualismo agrario que iba a hacer posibles grandes incrementos de la producción y de la productividad en occidente. Pero significaba también la estabilidad del campesino en la tierra o el que, si la dejaba, sólo pudiera hacerlo con el permiso del señor y con la condición de que sus obligaciones quedaran satisfechas. Algunos siervos se ocultaron en las ciudades o en las zonas fronterizas, pero la mayoría se quedaron —a menudo descontentos—, vengándose de vez en cuando de un señor o un oficial recaudador opresivos, o tomando parte en un movimiento de rebelión más amplio pero siempre inútil. Los temores a una *Pugachevshchina* permanecieron vivos hasta la abolición de la servidumbre.

Desde un punto de vista económico, este sistema era baldío e improductivo, puesto que dejaba muy poco ámbito para una posible superación y dejaba al campesinado poco más de lo indispensable para sobrevivir. El excedente extraído del campesinado tenía como fin mantener a una nobleza que no estaba interesada en mejorar la productividad de la tierra y que constituía esencialmente una clase consumidora parásita. Del mismo modo, el estado, aunque interesado en la promoción de cierto tipo de industria para sus propios fines, no se preocupaba por la realización de

ningún cambio en el sector agrario que pudiera perturbar el equilibrio social a que iba ligada su propia existencia. Por todo ello, la conservación de la posición social ocupada por los nobles y por el estado imponía la preservación de la servidumbre como único medio de extracción de un excedente del campesinado.

Ya hemos examinado algunas diferencias en el sistema seguido para la extración de este excedente. La servidumbre, bajo capa de prestaciones laborales obligatorias —o *barshchina*—, alcanzaba su punto álgido en el gran cinturón de tierra negra que se extendía a través de la parte meridional de Rusia. Área relativamente fértil para el cultivo de cereales y otros productos, hizo que fuera explotada directamente por los señores o por grandes colonos. Aquí las tierras campesinas solían ser de muy reducida extensión, puesto que los poseedores de siervos deseaban a toda costa asegurarse una buena provisión de mano de obra. Al mismo tiempo, estos siervos podían ser reclutados para trabajar en las minas, los bosques o en empresas industriales. El excedente de la producción era expropiado directamente y vendido al estado, en las ciudades o se destinaba a la exportación. El desarrollo del mercado favorecía, pues, el afianzamiento de la servidumbre sobre el campesinado.

En las áreas más septentrionales de Rusia, donde el suelo era menos fértil y el clima más duro, la mayor parte de las obligaciones de los siervos eran satisfechas en dinero, o quizás en especies, a través de la renta libre conocida como *obrc* Ello dejaba sobre los hombros de los campesinos la carga de hallar los medios con que satisfacer sus obligaciones, ya fuera mediante la venta de sus productos en el mercado, mediante trabajo asalariado en la agricultura y en la industria o mediante la realización de algún tipo de producción en la propia cabaña o taller. Fue, por tanto, en esta área, donde las fuerzas de mercado empezaron a ejercer una influencia promotora de cambio y desarrollo. Se establecieron relaciones entre la ciudad y la aldea, y parte del producto agrícola se trans-

formaba en dinero en el curso del intercambio. Al mismo tiempo y para satisfacer este *obrok*, el campesino —o un miembro de su familia— podía verse obligado a trabajar a cambio de un salario, ya fuera en la aldea o en la ciudad. En aquellos casos en que las condiciones se mostraban favorables, podía asimismo convertirse en pequeño productor de artículos de consumo destinados al mercado, pasando quizás a depender de un comerciante que se encargara de su venta, así como de suministrarle las materias primas necesarias. Paralelamente se desarrolló un mercado campesino para diversos artículos que no podía producir en casa o para los que se necesitaban técnicas u organización especiales. A medida que fue aconteciendo este tipo de desarrollo, se fueron abriendo oportunidades para que tanto el mercader como el productor acumularan capital y extendieran el ámbito de sus operaciones.

Hay síntomas, especialmente en las regiones del *obrok*, que muestran cómo las circunstancias estaban preparándose para un desarrollo espontáneo de la industria. Sin embargo, éste avanzaba despacio y de forma muy inconexa, obstaculizado por las circunstancias ya descritas. En resumen, estos síntomas precursores de un desarrollo capitalista iban unidos a la conservación de las antiguas relaciones patriarcales y serviles en las aldeas y a una ordenación política y social que limitaba el ámbito de su actuación. En consecuencia, la industria nació en buena parte de una economía servil y se adaptó a ella. Esto fue particularmente evidente en el caso de las fábricas «ocupadas», generalmente grandes talleres montados bajo la dirección del estado, y explotadas mediante mano de obra servil. Tales empresas, si bien ofrecían un pequeño hueco para el capital privado, estaban esencialmente destinadas a satisfacer las necesidades estatales de suministros militares y navales. Estaban en línea directa con las plantas montadas por Pedro el Grande y formaban parte de una tradición de industria privilegiada y apoyada por el estado, que iba a prolongar su existencia a lo largo del siglo XIX. Algu-

nos terratenientes montaron talleres en sus tierras, donde transformaban los productos agrícolas destinados a la venta en el mercado. También en estos casos predominaba la mano de obra servil, mediante la cual los campesinos satisfacían su *barshchina,* carentes sin duda de todo incentivo para trabajar bien o con intensidad.

En conjunto, poco futuro había para este tipo de empresas, que se adaptaban sin dificultad a las circunstancias económicas existentes. Más importante fue el desarrollo de los sistemas de producción de las industrias *kustar,* desempeñadas en los mismos hogares del campesinado de las áreas del *obrok.* En estos casos, los campesinos trabajaban porque necesitaban el dinero con que poder satisfacer sus obligaciones y comprar en el mercado lo que necesitaban. Los mismos mercaderes que organizaban la producción, provenían del campesinado servil; no había nada que impidiera en estos casos el enriquecimiento del siervo, si el señor lo permitía. Durante los primeros treinta o cuarenta años del siglo XIX, esta industria siguió teniendo en gran parte carácter artesano. Fueron la extensión de los inventos ingleses en el hilado de los tejidos y la introducción de la máquina de vapor los que hicieron aparecer en Rusia los primeros ejemplos de industria mecanizada plenamente capitalista. Tras un primer período en que se hilaron a máquina fibras importadas, gracias a la mano de obra campesina, en la década de 1840 se establecieron factorías de hilado y apareció una zona industrial textil definida, basada en el algodón. La nueva industria fabril nació a escala muy reducida, teniendo en cuenta los límites de la economía rusa, para que podamos considerarla una revolución industrial. A pesar de todo, introdujo en Rusia los primeros elementos de una economía capitalista industrial que utilizaba mano de obra libremente contratada y que no debía nada a privilegios o ayudas estatales. Sin embargo, dada la estrecha base del mercado interior y la estabilidad de la economía agraria, su radio de acción tuvo que ser forzosamente restringido.

Si bien el año de la abolición de la servidumbre —1861— marca un hito en la historia económica rusa, es más por lo que dejó de hacer que por las consecuencias que realmente tuvo. El carácter de la reforma, promovida por edicto del Zar y fruto de varios años de discusión e investigación por parte de un gobierno representativo tan sólo de los dueños de tierras y de esclavos, nos da la razón. Al dejar intacta una parte tan grande de la antigua estructura institucional, el problema agrario siguió sin resolver, al tiempo que muchas de las consecuencias y vestigios de la servidumbre siguieron dominando el crecimiento económico ruso hasta la caída de los zares y aún más allá.

La emancipación fue concebida como medio necesario para salvaguardar el orden social. Ante una audiencia de nobles celebrada en Moscú el año 1856, el zar Alejandro II había dicho:

«Es mejor destruir la servidumbre desde arriba, que esperar al momento en que empiece a destruirse a sí misma desde abajo.»

Ninguna de las decisiones tomadas desde arriba podía oponerse a los intereses de la nobleza, por más que la preocupación por el orden público no permitiera satisfacer sus exigencias más extremas. La emancipación, de haberse realizado desde abajo o de acuerdo con los intereses del campesinado, hubiera reconocido sus peticiones sobre la totalidad de la tierra que cultivaban y hubiera abolido los pagos a los nobles terratenientes en base a las tierras aldeanas. En los distintos departamentos provinciales los nobles lucharon por que la distribución de tierras entre los siervos fuera lo más restringida posible. Esto aconteció sobre todo en las propiedades cultivadas por mano de obra servil, puesto que los nobles temían que sus siervos obtuvieran una cantidad suficiente de tierra para poder vivir y que con ello desapareciera el suministro de mano de obra. Sin embargo, debían reconocer en general que no era posible emancipar a los siervos sin el reparto de algunas tierras, si querían evitar la violencia. En realidad, tal transformación no podía ser

tomada en serio. Puesto que los ingresos de los nobles provenían de su propia posesión territorial y de los pagos que obtenían de los siervos, el estado tuvo que compensar las pérdidas de sus principales sostenedores sociales y lo hizo mediante la donación de bonos del estado que rentaban intereses fijos.

El hecho de que la emancipación tuviera lugar en fecha tan tardía, era testimonio del lento ritmo de progreso económico ruso; la forma en que se realizó significaba, asimismo, que las fuerzas económicas solas no habían bastado para abolir dicha institución. En un cierto sentido, la servidumbre «florecía» aun cuando fue abolida por decreto. La lentitud con que se estaba llevando a término dicho proceso después de 1861, demuestra también la debilidad relativa de las fuerzas económicas que, en una economía en desarrollo, hubieran hecho desaparecer rápidamente estas supervivencias feudales. Pero de las largas consecuencias, fue responsable en parte el modo en que dicha emancipación se llevó a cabo.

Por medio del edicto, el colono ganaba su libertad personal en el sentido de que podía ahora realizar una serie de cosas que antes no hubiera podido acometer sin el permiso del amo o sin correr un riesgo. Sin embargo, el antiguo siervo tuvo que pagar por esta libertad, porque el valor de su redención excedía del valor mercable de la tierra que obtenía. Ahora bien, los campesinos habían considerado siempre la tierra como suya, cosa que el procedimiento de emancipación rechazaba; debido a este desconocimiento, el campesino no podía tener pleno título de propiedad sobre las tierras que utilizaba más que pagando por ellas durante una larga serie de años. Además, la condición de colono sólo se reconoció con respecto a aquellas franjas de terreno cultivables que estuvieran incluidas dentro del sistema de campos abiertos. Las otras tierras de la aldea, que formaban parte indispensable de la economía de la comunidad, fueron consideradas propiedad de los señores. Añadamos que la forma de aplicación de la emancipación en ciertas regiones permitió que los nobles recuperaran de los

campesinos las tierras que excedieran de un máximo por familia. Asimismo era posible para los campesinos liberarse de los pagos de redención, por medio del arriendo de tres cuartas partes de su tierra. En resumen, el campesinado conservó en conjunto menos tierras después de la emancipación que antes de ella; y a esto se debe añadir la pérdida de los derechos de uso sobre el bosque y las tierras comunales. Tanto si provenían de tierras estatales como si provenían de tierras nobiliarias, los antiguos siervos seguían efectuando pagos que absorbían gran parte de lo que obtenían de la tierra conservada; en algunos casos, los pagos excedían el producto de la tierra conseguida. Las tierras reconocidas como propiedad de los colonos dejaron a unas tres cuartas partes de las familias rurales con extensiones inferiores a los 25 acres. Las reducciones de tierras a que nos hemos referido, se aplicaron tan sólo a los siervos de los terratenientes; los siervos del estado —si bien en algunos aspectos fueron algo más afortunados— no consiguieron en general más tierras que los otros.

De esta manera el campesinado viose, en cierto sentido, confirmado en sus derechos sobre la tierra. Continuó ligado a la aldea, porque el *mir* fue el instrumento escogido como medio a cuyo través satisfacer las exacciones de redención, a las que el campesino debía aportar su parte, tanto si quería como si no. El *mir* recibió así una nueva inyección de vitalidad como órgano administrativo. Al mismo tiempo, la explotación agrícola seguía siendo llevada a cabo con los mismos métodos de antes de la reforma y la práctica de la comunidad aldeana seguía impidiendo el individualismo agrario y la movilidad de la mano de obra. Los siervos domésticos fueron emancipados sin tierras, convirtiéndose así en criados contratados o permaneciendo libres de acudir allí donde encontraran trabajo. Si prescindimos de éstos, los campesinos podían emigrar únicamente a condición de alquilar sus tierras, tal como el procedimiento de emancipación preveía.

Los detalles de la redención fueron complejos, va-

riaron de una región a otra y fueron llevados a la práctica por etapas y a lo largo de un período muy prolongado. Debió realizarse una ingente labor de división y valoración de tierras. Tal como se desarrollaron los hechos, a los terratenientes se les concedieron bonos estatales por un valor equivalente al 80 % de la valoración de las tierras y productores de un interés del 5 %. Los campesinos quedaron obligados a amortizar el avance hecho por el gobierno, a un interés anual del 6 % durante un período de 49 años; asimismo debían satisfacer el otro 20 % de acuerdo con las estipulaciones pactadas con el señor, cualesquiera que ellas fueran. En conjunto, puede afirmarse que la tierra fue sobrevalorada y que los colonos tuvieron que comprar su libertad personal, al mismo tiempo que la tierra que tradicionalmente habían considerado suya conforme a derecho. Parece que los campesinos no tuvieron que pagar más que antes; se les daba un título de propiedad y, con el tiempo, quedarían libres de pagos. Muchos colonos y cuantos simpatizaban con sus reclamaciones habían esperado mayores concesiones; para ellos, la emancipación fue una decepción.

Desde un punto de vista económico, poco cambió con la emancipación. La mayor parte de las familias campesinas habían recibido un lote de tierras insuficiente para hacer frente a los pagos y poder vivir razonablemente con el resto, así como para poder constituir un mercado de consumo. La emigración de la tierra era aún difícil, por no decir imposible; esto hizo que el crecimiento demográfico pesara sobre las aldeas y que el nivel de vida decayera. Los antiguos propietarios de siervos conservaban sus tierras y su poder social. De esta manera, los campesinos hambrientos de tierras tenían que alquilarlas a los señores terratenientes, en el supuesto de que éstos accedieran. Quienes pudieron, compraron campos que, en algunas regiones, los terratenientes estaban ansiosos por vender. Donde se explotaban grandes propiedades, los campesinos trabajaban a cambio de un salario o en base a unos contratos que implicaban la prestación

laboral a cambio del uso de la tierra, en términos muy parecidos a los de la antigua servidumbre. Por todas estas razones, la gran masa de colonos siguió sufriendo una pobreza que la emancipación no había hecho nada por aliviar. Debían seguir pagando una parte desproporcionada de sus ingresos a los señores terratenientes o al estado, que actuaba como representante suyo. Las circunstancias en que se desenvolvía la agricultura no habían cambiado fundamentalmente. En el período de posemancipación inmediato, no apareció un suministro apreciable de mano de obra para la industria; es más, muchos de los siervos que trabajaban en las ciudades o en fábricas «ocupadas» para hacer frente a sus *obrok*, regresaron a las aldeas.

Muchos historiadores están de acuerdo en afirmar que, sin la abolición de la servidumbre, no hubiera sido posible la industrialización; y que ésta contribuyó, por lo menos a largo plazo, a la formación de un mayor contingente de mano de obra y a una mayor facilidad de desplazamiento de ésta. En su sentido más amplio, resulta evidente e indiscutible; sin embargo, es difícil mantener la aseveración, si le damos un sentido más concreto. Si la servidumbre hubiera sobrevivido como tal, habríase convertido en un obstáculo infranqueable para el desarrollo económico posterior al hacer el reclutamiento de mano de obra más difícil aún de lo que era. No parece posible demostrar que se constituyera ya en obstáculo durante la década de 1850 y que fuera este el motivo de la emancipación. Sólo cuando la comunidad aldeana comenzó a resquebrajarse bajo la presión de las fuerzas de un mercado en desarrollo, puede decirse que la ausencia de servidumbre dejó de impedir su curso. Aun así, el modo como fue llevada a término la emancipación engendró muchos obstáculos para una rápida transformación económica, profundamente enraizados todos ellos en la estructura de la Rusia rural.

La emancipación fue la más importante de una serie de reformas llevadas a cabo durante el reinado de Alejandro II y que incluyeron también el estable-

cimiento de un sistema de gobierno local y una serie de mejoras en el sistema judicial y en la educación. La función de los servicios públicos fue ampliada y en diversos sectores aparecieron oportunidades de empleo para gente educada y preparada. La autocracia había utilizado ya una extensa y variada jerarquía de oficiales y policía, que administraba sus territorios y arbitraban la población subyacente. La importancia de esta burocracia que canalizaba la influencia de la autocracia hasta cada recoveco de la vida social, se veía reforzada por la debilidad de la clase media y por su aceptación del intervencionismo estatal en la economía. En cierto sentido, la burocracia era un tipo especial de clase media dependiente de la monarquía. En sus escalones superiores se encontraba forzosamente ligada a la nobleza, aunque, como cuerpo especial que eran, sus agentes podíanse ver obligados a actuar de manera desagradable para los intereses particulares o para los individuos pertenecientes a esta clase social. Al mismo tiempo y a medida que Rusia se modernizaba, aunque lentamente, y se hacía más susceptible a las influencias externas, arraigaron tendencias críticas entre la minoría educada. El crecimiento de la intelectualidad estaba ligado a estas tendencias modernas y a la necesidad que la misma autocracia tenía de gente mas educada y mejor preparada; todo lo cual exigía la fundación de más y mayores escuelas superiores y universidades. En el seno de una sociedad atrasada, abrumadoramente campesina, la aparición de un estrato social educado de este tipo crea problemas especiales. Sus miembros sobresalen de entre la sociedad con mucha más notoriedad que en un ambiente de cultura más extendida y de nivel de vida superior. Al mismo tiempo, como personas interesadas por las ideas, técnicas y métodos profesionales que son, es mucho más probable que sean ellas las que desarrollen tendencias críticas y liberales potencialmente conflictivas con la ideología y la práctica del orden establecido. Así pues, los esfuerzos de supervivencia realizados por el zarismo, al igual que sus reformas conservaduristas, aumentaron inevitablemente

el número de gente educada que pasaba a constituir una reserva de críticos potenciales. Al mismo tiempo, el atraso de la sociedad invitaba a la crítica y a la realización de esfuerzos por acelerar el proceso de reforma o revolucionarlo. Pero hasta la crítica más suave vióse dificultada por la censura y la represión, y esto tendió a impulsar a la intelectualidad, especialmente a sus contingentes jóvenes de las escuelas y de las universidades, hacia la revolución.

Por sí misma, la intelectualidad carecía del poder necesario para efectuar cambios; tocaba al pueblo, y especialmente al campesinado, inspirarse en su ejemplo y en sus enseñanzas para llevar a cabo la renovación de Rusia. Pero, mientras algunos creyeron que esto podía realizarse edificando sobre los elementos específicamente eslavos de la sociedad tradicional, de la que el *mir* era considerado parte esencial, otros, los occidentalistas, deseaban que Rusia emulara al occidente y avanzara por el camino del liberalismo y la industrialización. Por lo que al desarrollo económico se refiere, estas tendencias se agudizaron hacia finales de siglo con las famosas controversias entre los Narodniks y los Marxistas. Mientras los primeros confiaban en que Rusia pudiera soslayar los excesos del capitalismo, llevando a cabo una transición al socialismo sobre la base de la comuna agraria, los marxistas creyeron que el país se dirigía inevitablemente hacia una fase de desarrollo capitalista que, mediante la destrucción de los vestigios del orden patriarcal y la aportación de un proletariado moderno, prepararía el camino para una sociedad socialista organizada sobre una base industrial moderna. Esta fue, quizá, la primera gran discusión consciente acerca de cuáles eran las sendas preferibles para alcanzar el desarrollo económico; Rusia demostraría ser un gran laboratorio histórico para la comprobación práctica de estas teorías.

Muchos vestigios fuertemente enraizados del antiguo orden patriarcal siguieron intactos después de las reformas de los años sesenta y sólo gradualmente fueron apareciendo las condiciones necesarias para un

desarrollo de tipo capitalista. Los campesinos, en general, seguían produciendo para su mera subsistencia y para hacer frente a sus obligaciones con respecto al estado o al señor. Los terratenientes rusos demostraron ser incapaces, como cuerpo, de efectuar una transición a una agricultura capitalista, y el modo como se llevó a cabo la abolición no facilitó precisamente el cambio. Si exceptuamos aquellos casos en que se había emprendido la explotación directa de las grandes propiedades, la aparición de la mano de obra fue un proceso muy lento. Los señores no tenían experiencia en la explotación agrícola ni estaban familiarizados con los procedimientos comerciales, y ni siquiera mostraron gran inclinación por todo ello, al contrario de sus homónimos de Inglaterra o Prusia. Embrollados a menudo financieramente, debido a los gastos de mantenimiento de su posición o a su forma extravagante de vida, la clase acomodada y la nobleza se convirtieron cada vez más en una clase social llena de deudas. En consecuencia, alquilaban la tierra a sus colonos y muchos vendieron la tierra que habían conservado tras la redistribución de 1861. Durante algún tiempo, allí donde fue posible, conservaron sus poderes sobre el campesinado. En cualquier caso, los campesinos sufrían de una escasez de tierras endémica y en algunos lugares los señores alquilaron sus tierras bajo acuerdos de compartimiento de cosecha o de prestaciones de servicios, de cariz no muy distinto a los de la época de la servidcmbre.

La penetración de las relaciones capitalistas en la campiña fue, por tanto, un proceso largo y desigual, y, tal como era de esperar tratándose de un país tan grande y diverso, aparecieron una enorme variėdad de patrones de transición. Las fuerzas motrices del cambio llegaron principalmente de fuentes externas a la economía rural, aunque las semillas de la desintegración habían sido ya sembradas por la abolición de la servidumbre y por la cada vez mayor dependencia de una economía monetaria.

Es, pues, a los sectores no-agrarios adonde hemos de dirigir fundamentalmente la mirada, para poder

observar el proceso de modernización y entender los cambios acontecidos en la agricultura tras la emancipación. Sin embargo, debería observarse que el fin de la servidumbre vino acompañado por una mayor migración de la población hacia las zonas menos pobladas del sur y del este de Rusia. Los emigrantes permanecieron dedicados a las labores agrícolas, ya como trabajadores a sueldo ya como campesinos establecidos en tierras de nueva roturación. Estas posibilidades de migración, que más tarde se extendieron a Siberia, ayudaron a aliviar la creciente crisis de la agricultura campesina y ofrecieron una alternativa al traslado a las ciudades.

El desarrollo posreforma tuvo lugar en un medio sobrecargado de innumerables restos del antiguo orden feudal y patriarcal tradicionales. La autocracia y sus agentes burocráticos siguieron mostrándose extremadamente suspicaces ante todas las concomitancias del creciente capitalismo que veíanse obligados a aceptar, e incluso alentar, para poder sobrevivir. La empresa comercial se desenvolvió en una atmósfera más bien sofocante, que animaba más que nada a la búsqueda de influencia y privilegios como medio de eludir las fuerzas del mercado. La insignificancia de la clase media, la falta de interés o el desprecio hacia los negocios que se revelaba en la clase acomodada y en la intelectualidad, depauperaban la reserva de reclutamiento de empresarios. El resultado fue que muchos provinieron de las filas del campesinado o de los pequeños productores y se convertían en capataces duros, más dispuestos a sacar provecho de las técnicas existentes, que en verdaderos innovadores. A menudo se fundaron nuevas y grandes empresas por parte de empresarios extranjeros, con directivos y capital traídos del exterior. Esta fue otra de las características permanentes del escenario económico, reflejo del atraso de la economía. Los factores causales no pudieron desaparecer en un breve lapso de tiempo, sino que permanecieron dificultando el desarrollo del capitalismo y dándole un aspecto peculiar que examinaremos después.

En ausencia de un adecuado plantel de empresarios aptos para movilizar y constituir el capital, el ritmo de desarrollo de un país atrasado es más bien lento. Lo más probable es que los proyectos a gran escala que entrañen un riesgo elevado, no se emprendan jamás; sin embargo, tales proyectos, especialmente en el sector de los transportes, pueden ser indispensables para ampliar el mercado y estimular la inversión, así como para promover la facilidad de deplazamiento de la mano de obra. En tales circunstancias, la intervención del estado, cualesquiera que sean sus motivos, puede desempeñar un papel vital en la iniciación y aceleración de un proceso que, por sí mismo, hubiera exigido un período de tiempo muy largo o habría adoptado un sesgo distinto. El estado, por decirlo así, se coloca en el lugar de aquellos agentes de cambio, que en un medio subdesarrollado puede que no aparezcan con la suficiente prontitud o simplemente que no aparezcan en absoluto. Él puede proporcionar capital y mercado. Su influencia se observa sobre todo en el sector de bienes productivos y adopta la forma de fundación de plantas fabriles modernas a gran escala, incorporadoras de la más avanzada tecnología. En un cierto sentido, por tanto, el que se incorpora tardíamente tiene la ventaja de poder quemar etapas. Paralelamente, en aquellos lugares en que la industrialización adopta este carácter, el mercado consumidor ejerce muy poca influencia sobre el carácter de la producción y todo el proceso depende de continuas inyecciones de inversión gubernamental. Siguiendo estas pautas, la industrialización toma la forma de uno o varios aguijonazos asociados a fuertes inversiones gubernamentales y a grandes perspectivas de inversión. Esta es, con algunas variantes, la tesis aplicada a Rusia por el profesor Gerschenkron.

Entre la década de 1860 y la de 1890, tales rasgos no aparecen más que a través de una forma modificada y se combinan con fuerzas espontáneas que, a pesar de las resistencias del medio, favorecieron la extensión de las relaciones capitalistas. A lo largo de este período, pues, el desarrollo industrial siguió discu-

rriendo por los cauces ya descritos. Algunos sectores de la industria textil, particularmente el del algodón, se habían transformado en complejos fabriles y habían tendido a concentrarse en un número reducido de zonas del centro de Rusia, apareciendo verdaderas ciudades industriales como Ivanovo y Shuja. La disponibilidad de carbón importado y de otras materias primas favoreció el desarrollo industrial de San Petersburgo. Por todas partes aparecían grandes empresas mineras y metalúrgicas; hasta cierto punto estas actividades recibieron un estímulo de la construcción del ferrocarril, que se tradujo en una mayor demanda de sus productos y en una ampliación del mercado gracias al nuevo medio de transporte. Se fundaron también algunas grandes empresas destinadas a la conversión de los productos agrícolas, especialmente refinerías para la remolacha azucarera y destilerías.

Comparada con la industria occidental europea y con la de los Estados Unidos, la industria rusa quedaba muy atrás. Sus sectores de vanguardia constituían hitos sobresalientes en medio de un inmenso océano de agricultura campesina atrasada y de producción a pequeña escala realizada por medios artesanos en las mismas casas de campo o en pequeños talleres. La preparación para el desarrollo se realizó de forma muy modesta: por medio de la expansión del *puttinf-out system*, de la dependencia de muchos campesinos respecto al trabajo en la industria y de la expansión del mercado interior para artículos de consumo baratos, producidos bajo el control de un mercado-empresario. Hubo una gran variedad de formas industriales y, sin embargo, las fábricas no abundaron. Lo importante estribó en la ininterrumpida penetración de las relaciones capitalistas en la producción artesana a pequeña escala, y en la creciente dependencia de los campesinos con respecto al trabajo asalariado y al mercado para la satisfacción de sus necesidades consumistas. Por su propia naturaleza, este proceso resulta difícil de rastrear sin poseer una gran cantidad de detalles, ya que aconteció de forma muy lenta y desigual. Veinte años después del decreto de

emancipación, había llovido ya mucho para que éste pudiera despertar ningún interés y, allá por los años de 1890, había estallado la gran controversia entre Narodniks y Marxistas. En su *Desarrollo del Capitalismo en Rusia*, Lenin recogió y ordenó una gran cantidad de datos, para demostrar la existencia de un control capitalista sobre la industria artesana y casera, y para defender su tesis de que Rusia se encontraba ya bien adentrada por las sendas del capitalismo.

El ímpetu dado por el estado encontró expresión durante la década de los sesenta, en el primer gran esfuerzo de construcción ferroviaria, mediante el tendido de líneas que unió Moscú con un cierto número de ciudades provinciales. Otras líneas fueron construidas en Rusia Occidental y en Ukrania. En todo ello andaba envuelto un esfuerzo constructivo y financiero sin precedentes, que aumentó enormemente el radio de las modernas actividades comerciales. El motivo impulsor de la construcción del ferrocarril fue sobre todo de naturaleza administrativa y estratégica, y la mayor parte del capital provino del estado. En 1864 se fundó un Banco Imperial y le siguieron bancos de accionistas privados y establecimientos de descuento. Puesto que Rusia carecía de una industria productora de maquinaria, una buena parte del material ferroviario tuvo que ser importada. Además, la financiación de la construcción ferroviaria aportó problemas al Tesoro y hasta 1880, en que se introdujo un control presupuestario más severo, la inflación fue constante. A medida que fue avanzando la modernización, Rusia vióse forzada a entrar en contacto más íntimo con el mercado mundial. Las importaciones de equipo y maquinaria ferroviaria fueron pagadas mediante una creciente cantidad de exportaciones y préstamos al exterior. La política financiera estuvo dictada por la necesidad de conservar la confianza de los acreedores extranjeros y sostener la capacidad de crédito del país en los mercados extranjeros de capital. Ahora bien, las deudas debían saldarse y para mantener una balanza de pagos sana era necesario hacer grandes exporta-

ciones de cereales. De ahí nació la paradoja característica de Rusia, que al mismo tiempo que se convertía en un exportador de grano de primera fila, conservaba entre la masa campesina un consumo de alimentos *per cápita* muy bajo y que podía descender más aún, al tiempo que las principales áreas productoras de cereales se veían azotadas periódicamente por un hambre sobrecogedora. Los «excedentes» cerealistas incluidos en las exportaciones provenían en parte de las grandes propiedades explotadas con el concurso de mano de obra contratada y en parte de los cereales vendidos por los campesinos en el mercado, para poder satisfacer los pagos de su emancipación y otras obligaciones monetarias. La apariencia saludable del presupuesto general escondía, pues, una creciente crisis agraria.

Estos primeros pasos hacia la industrialización tuvieron lugar sobre la base agraria dictada por la emancipación de 1861, que dejó intacto el *mir* y limitó simultáneamente la capacidad de desplazamiento del campesinado y su capacidad consumidora. Al mismo tiempo, y en mayor medida que antes, el campesino debía contar ahora con dinero efectivo para hacer frente a sus obligaciones. Tenía que vender la producción, o bien él o un miembro de su familia debían buscar un trabajo permutable por un salario, si su propiedad no era lo suficientemente grande para su manutención. Por otro lado, la comunidad aldeana continuaba ofreciendo a los campesinos un mínimo de seguridad y reduciendo el ámbito de mejora individual por medio del perfeccionamiento de los métodos de cultivo, de la introducción de nuevos cultivos y de la acumulación de capital. Lo mismo que en otros países, los métodos comunales de agricultura actuaron como un indiscutible freno para un crecimiento económico más rápido y refòrzaron los hábitos de pereza y rutina que caracterizaban al campesino ruso. La autocracia no se había atrevido a llevar a término una revolución agraria completa. No se atrevió a hacerlo a expensas de los nobles (como se hizo abajo en Francia y en otros países), porque con ello se habría privado

a sí misma de su principal apoyo social. Ni pudo adoptar medidas absolutas de vallado de campos abiertos y reforzamiento de la propiedad nobiliaria, simultáneas a la creación de un proletariado rural, porque temía los consecuencias que ello pudiera tener sobre el orden público y porque, probablemente, los señores hubieran sido incapaces de hacer frente a una situación que les hubiera obligado a convertirse en empresarios rurales. La conservación del *mir* y con él los campos abiertos y las sumisiones colectivas de la explotación agrícola tradicional, no pudieron actuar más que como freno para la transformación, tanto fuera como dentro de la agricultura.

Pero éste no fue un patrón absoluto. Hubo cambio. El *mir*, aunque de forma muy gradual, iba siendo minado. La extensión de las relaciones capitalistas que la emancipación había contribuido a hacer aparecer, realizó poco a poco su labor de corrosión sobre las fuerzas de la costumbre y la tradición. El individualismo agrario, si bien no obtuvo lo que deseaba, sí pudo por lo menos empezar a expresarse a sí mismo. La comunidad de colonos, que rara vez era una sociedad de iguales, se vio cada vez más supeditada a un proceso de diferenciación, similar al observable en los casos de mayor analogía, cuando el intercambio de mercado empieza a jugar una baza más importante. Aunque las prácticas del *mir* significaban a menudo que las concesiones territoriales estaban de acuerdo con las necesidades familiares, no contaba únicamente la tierra a la hora de calibrar las crecientes diferencias dentro de la comunidad campesina. La propiedad de animales de tiro tuvo cada vez mayor importancia, ya que ellos permitían el cultivo de una más amplia extensión de tierra, obtenida mediante contratos de alquiler. Una vez que tales ventajas hubieran capacitado a la familia campesina para producir un excedente susceptible de ser vendido en el mercado, para acumular capital líquido y rentas o para comprar al señor tierras adicionales, la unidad aparente del *mir* empezó a ser minada. Apareció un estrato rural más próspero, personas que en Francia habían sido llama-

das durante el siglo XVIII *coqs du village* y que en Rusia fueron conocidas como *kulaks*. Los campesinos individualistas más prósperos se convirtieron en patronos de sus vecinos más pobres, menos emprendedores, menos florecientes o más desafortunados. De esta manera, algunos de los aldeanos se convirtieron en una reserva de mano de obra rural. Los *kulaks* ganaban dinero con sus transacciones y pudieron desempeñar también la función de usureros aldeanos, dado que había siempre campesinos que, por alguna desgracia o por los gastos de algún acontecimiento —como los de la boda de una hija—, tenían que recurrir a dinero prestado, sin importarles el porcentaje de interés cobrado.

En las décadas que siguieron a la emancipación, la agricultura se vio penetrada lentamente y en forma desigual por las relaciones comerciales, desprendiéndose de los vestigios de servidumbre y adoptando los atributos de una actividad orientada al mercado. Las diferencias entre señores y campesinos, lo mismo que las diferencias entre los propios campesinos, eran cada vez más imputables a las circunstancias del mercado que a la tradición y a la redistribución de 1861. Allí donde se presentaban oportunidades de producción para el mercado, la posesión de capital y de talento empresarial constituían las claves del éxito e incluso de la supervivencia. Quienes disponían de medios, aumentaron el número de sus animales de tiro, compraron mejores herramientas y máquinas, y se aprovecharon del perfeccionamiento de los sistemas, alentados a menudo por las autoridades locales.

Al encontrarse muchos señores llenos de deudas, antes de que desapareciera la servidumbre, y desplegar poco interés o aptitud para el papel de empresarios agrícolas, no tuvo nada de extraño que, a medida que se llegaba a las últimas décadas del siglo, estuvieran cada vez en situación de mayor empobrecimiento. Los bonos que habían recibido en compensación por la pérdida de sus siervos, se depreciaron y las deudas crecieron. La única salida posible para un terrateniente que tuviera todas sus posesiones hipo-

tecadas, estaba en la venta. En general, esto no llevó a una mayor concentración territorial, sino a una mayor dispersión a manos de capitalistas no-nobles o del sector del campesinado económicamente mejor dotado. En consecuencia, creció la proporción de tierra no-noble y campesina. El desarrollo de una economía de mercado parecía avanzar inexorablemente hacia la desaparición de los propietarios terratenientes y hacia la creación de un estamento de propietarios campesinos.

Hemos de señalar, sin embargo, que esta tendencia se caracterizaba por un ritmo de actuación muy lento y geográficamente desigual. En las áreas más fértiles, donde los campesinos tenían poca tierra y pocas oportunidades de medrar, florecía la gran propiedad señorial fundada sobre las cada vez mayores oportunidades del mercado. Desde un punto de vista global, debemos destacar que las tierras nobiliarias eran abandonadas con excesiva lentitud, si tenemos en cuenta la necesidad urgente de tierras que sentían los campesinos, ya que el continuo crecimiento de la población hacía disminuir el tamaño proporcional de las posesiones familiares, aun cuando en términos absolutos sus posesiones de tierra cultivable hubieran aumentado. Muchas tierras campesinas se vieron también hipotecadas y el ininterrumpido proceso de diferenciación hizo aumentar el número de quienes carecían o semicarecían de tierras. Por todo ello, el avance del individualismo agrario intensificó la crisis agraria que atenazaba a Rusia hacia finales del siglo XIX.

Dicha crisis vióse más agravada aún por el hecho de que no se había producido un brusco rompimiento con las antiguas formas tradicionales. Los vestigios de la servidumbre dejábanse sentir de muy diversas formas, especialmente en la particular situación en que se encontraban los campesinos y en su responsabilidad respecto a las obligaciones que la emancipación les había impuesto. El campesino hallábase por lo general sujeto todavía al *mir*, en relación con los pagos de su emancipación y con otras obligaciones para con el estado, así como respecto a las prácticas

tradicionales de explotación agrícola por medio del sistema de campos abiertos. Desde un punto de mira exterior, la aldea campesina no había variado mucho respecto a sus características anteriores a 1861, pero las formas arcaicas estaban ahora sujetas al embate de los disolventes de una economía de mercado. El campesino producía para la venta, no sólo para el consumo familiar; por ello pasó a depender de los caprichos del mercado nacional y local, así como de la bondad de las cosechas. El propietario de siervos patriarcal se transformaba en administrador de la propiedad y receptor de rentas, o quizá también en patrono de mano de obra contratada, transformación para la que muchos se encontraban mal preparados y peor dotados. La aldea, que antes estuvo aislada, se veía ahora arrastrada hacia el centro de una amplia red de relaciones, supeditada a la influencia de las ciudades, de los ferrocarriles y de la creciente demanda de productos primarios para el mercado mundial. A cambio, esto permitía la especialización de los cultivos y el perfeccionamiento de los métodos de explotación agraria. A pesar de todo, la modernización de la agricultura, que tuvo lugar de forma muy irregular, no hizo más que intensificar sus contradicciones.

La conservación de la autocracia zarista y de la estructura social ligada a ella supuso que el proceso de industrialización y de transformación agraria estuviera infestado de tensiones y crisis que amenazaban al mismo régimen. Y, sin embargo, en aras de su propia conservación, el zarismo veíase obligado a promover dichos cambios; los sucesivos ministros y oficiales del estado tuvieron que afrontar el problema de su supervivencia en estas condiciones, hasta su caída definitiva. La política seguida con respecto a los campesinos se basó al principio en el mantenimiento del *mir* como instrumento de conservadurismo social, aunque los oficiales estatales influenciados por el liberalismo occidental abrigaran sus dudas al respecto. Después de la subida al poder de Alejandro III en 1881 tras el asesinato de su predecesor, se otorgaron algu-

nas concesiones fiscales a los campesinos. Éstas fueron seguidas de la fundación de un nuevo cuerpo de oficiales, llamados Comandantes Rurales, que gozaban de amplios poderes sobre los campesinos y reforzaban e incluso —si era necesario— supervisaban el funcionamiento del *mir* como órgano disciplinario con respecto a los pagos de emancipación, a los impuestos y a otras obligaciones campesinas para con el estado. Aunque un porcentaje relativamente pequeño de campesinos se había liberado del *mir* adelantando sus pagos antes del vencimiento final, el gobierno se mostraba tan ansioso por la conservación de la comunidad aldeana, que en fecha tan tardía como la de 1893 decretó una ley prohibiendo la independendización del *mir* mediante el completamiento de los pagos, sin un consenso de las dos terceras partes de sus miembros. Al mismo tiempo se prohibía la venta de tierras de redistribución a personas no pertenecientes al estamento campesino.

La rápida industrialización de la década de 1890, al coincidir con un período de hundimiento de precios agrícolas, no hizo nada por aliviar la posición de las masas campesinas. La población había ido creciendo durante décadas. Había más familias en cada aldea y más bocas que alimentar en cada familia. Debido a esta falta de medios, a ignorancia o desidia, los métodos de explotación agrícola empleados en la mayoría de los casos mejoraron muy poco la situación. El campesino más emprendedor, en posesión de animales de tiro, que alquilaba tierras y producía para el mercado, encontrábase ligado aún por su condición de miembro del *mir*, el cual limitaba simultáneamente el suministro de mano de obra para el mercado. Entretanto y hasta la revolución de 1905, los antiguos siervos siguieron estando sujetos a los impopulares pagos de emancipación, cuyos atrasos en el cumplimiento aumentaban año tras año. Parte de la carga impuesta por la industrialización recayó sobre los hombros de los campesinos a través de la elevación del nivel de impuestos indirectos, mientras que los precios de los productos industriales se mantenían elevados. Aunque

el campesino se veía arrastrado a una creciente dependencia del mercado, él seguía viviendo en gran parte de los aledaños de una economía de mercado. En cualquier caso, la pobreza del campesinado le impidió constituir una base sólida para la expansión del mercado de bienes de consumo.

El descontento campesino era endémico en la Rusia rural y estallaba de vez en cuando en actos esporádicos y localizados de violencia contra los señores y la oficialidad, que eran sofocados por el ejército. En 1905, en los albores de la guerra con Japón, prendió una llamarada a escala mucho mayor, acompañada por una oleada de huelgas y por una abierta insurrección en las grandes ciudades. La serie de levantamientos que constituyeron el «ensayo definitivo» de revolución durante este año, fueron seguidos por una cruel represión, que contribuyó a socavar la confianza en el Zar como el «padrecito» que estaba de su parte, pero cuya voluntad veíase frustrada por terratenientes y oficiales. Para conjurar los peligros puestos de manifiesto en 1905, el gobierno hizo algunas concesiones a las peticiones constitucionales de la clase media; adoptó también un enfoque decididamente distinto con respecto a la cuestión agraria.

Mientras las expediciones de castigo enviadas a la campiña seguían cumpliendo su trabajo, el Zar emitió un manifiesto por el que prometía que las condiciones en que se encontraban los campesinos, serían mejoradas. Se ponía fin a los pagos de emancipación a partir de 1906, medida que poco significó para muchos campesinos, ya que se hallaban tan atrasados en los pagos anteriores, que no les quedaba ninguna posibilidad de poder satisfacerlos jamás. Otra de las medidas adoptadas era la venta de una cierta cantidad de tierras pertenecientes a la Familia Imperial, en condiciones asequibles para el campesinado y a través del Banco Campesino. También esto fue un paliativo de efecto limitado. Los oficiales encargados de la cuestión agraria estaban llegando a la conclusión, a la luz de los acontecimientos de 1905, de que la fe en la comuna como factor de estabilidad social, en la que

se había creído desde 1861, había sido un error de perspectiva. En su lugar, el gobierno debiera haber buscado su principal soporte en un estamento de propietarios campesinos independientes.

La nueva política estuvo asociada al nombre de Stolypin, antiguo Ministro del Interior y convertido en Primer Ministro el año 1906, cuyas experiencias en las diversas provincias le habían convencido de que la comuna aldeana era una institución corrompida. La reforma tomó cuerpo en decretos generales, cuya aplicación práctica fue puesta en manos de la burocracia durante los años subsiguientes. Era el producto de una emergencia y de un incesante temor a una insurrección campesina; por lo menos en el caso de Stolypin, el motivo central era éste y no la comprensión de que una reforma agraria del tipo propuesto pudiera ayudar a la industrialización.

El principio rector de la reforma de Stolypin fue permitir que la propiedad individual campesina se independizara de las tierras comunales, como propiedad territorial privada susceptible de ser dirigida según el criterio de su dueño. En palabras del propio Stolypin:

«El gobierno ha tomado partido, no por el indigente y el borracho, sino por el fuerte y robusto; por el propietario individual fuerte y robusto, que está llamado a ejercer una función en la reconstrucción de nuestro Zarismo sobre fundamentos monárquicos inconmovibles.»

Era más fácil expresar esta intención que llevarla a la práctica. Durante las primeras etapas de la reforma, los campesinos no se sentían inclinados a abandonar el *mir*. La separación de las posesiones individuales del conjunto global de campos abiertos que, a lo largo del tiempo, había sufrido divisiones y subdivisiones, suponía en cada caso un tremendo problema. Las posesiones del campesino se basaban en las costumbres del *mir* y los límites de sus franjas de tierra dependían en general de puros acuerdos verbales con sus vecinos, muchos de los cuales iban a sufrir con cualquier alteración de la distribución existente. Sea

como fuere, el gobierno carecía de un cuerpo de supervisores y de abogados preparados y con experiencia, o siquiera de un número suficiente de oficiales competentes, para poder llevar a término con rapidez y suavidad este profundo cambio en el modo de vida del campesinado. Se comprendía, por tanto, que la destrucción de la antigua aldea de campos abiertos y la constitución de una agricultura de cuño individualista tuvieran que prolongarse durante muchas décadas.

El primer paso consistió en animar a los campesinos a presentar la petición de pleno título de propiedad sobre las franjas que poseían. Entonces el campesino debía ser ayudado o bien a vender su tierra y comprar un terreno vallado en otro lugar o bien a realizar ajustes con los demás aldeanos, a fin de poder reunir en una sola parcela todos los fragmentos dispersos. A continuación debía animarse al campesino «fuerte» a abandonar el *mir*, socavando así esta institución y la posición del resto de aquellos campesinos más débiles que seguían formando parte de él. Éstos se inclinarían cada vez más por una dependencia respecto a los trabajos asalariados, vendiendo o alquilando quizá sus terrenos a los campesinos más fuertes. En otras palabras, la reforma de Stolypin pretendía buscar apoyo para el gobierno en el proceso de diferenciación que se había iniciado en el momento en que las relaciones de mercado habían penetrado en la aldea.

Desde 1905 asistimos a un debilitamiento concreto de los antiguos lazos comunales y tradicionales, favorecido esta vez por el mismo gobierno. Se mejoró la maquinaria administrativa encargada de llevar a cabo la reforma de Stolypin. La experiencia demostró que la retirada individual de la comuna daba como resultado oposición y disensión, por lo que el criterio oficial apuntó hacia una redistribución general de la tierra, dentro de cada aldea globalmente considerada, en la que el *mir* desapareciera. Las circunstancias bajo las que se llevó a cabo la reforma difirieron mucho de un lugar a otro y muchas zonas de la campiña siguieron debatiéndose entre discordias hasta el esta-

llido de la guerra. En algunos lugares se ejercía presión sobre los campesinos, a fin de inducirles al cambio; mientras que, en otros, parece que la iniciativa provenía de ellos mismos. Hacia 1915, unos 2.500.000 campesinos habían solicitado título de propiedad separado y permanente sobre sus tenencias, aunque esto no significara necesariamente separar la tierra del sistema de triple campo. Se calcula que unas tres cuartas partes de las tierras hereditarias seguían distribuidas por franjas, sujetas aún al obligatorio ciclo de cultivos impuesto por la comunidad aldeana.

En 1910 fue aprobado un nuevo decreto en el que se incluía una cláusula por la que se imponían obligatoriamente las tenencias hereditarias individuales en aquellas comunas en que no había habido repartición desde la distribución territorial de 1861; sin embargo, los efectos prácticos de esta medida fueron muy limitados. A pesar de un cierto elemento de obligatoriedad a nivel local, el gobierno se mostró muy cauto en la aplicación de la reforma. No podía permitirse afrontar los riesgos derivados de la imposición del vallado y de la destrucción de la comunidad aldeana desde arriba. En consecuencia, en la Rusia europea siguieron predominando la aldea de campos abiertos y el *mir*, a la vez que los campesinos continuaban apegados a su tradición. Las reformas de Stolypin no resolvieron la cuestión agraria y la administración zarista no sobrevivió el tiempo necesario para ver sus efectos a largo plazo. Dentro del contexto general apuntado por la ley, se abrían diversos cursos de actuación. El más probable parecía consistir en un proceso continuo de selección, que permitiera la aparición de un estamento de grandes propietarios campesinos y de granjeros paralelamente a la explotación de las grandes fincas nobiliarias, mientras la mayoría de los campesinos permanecían como reserva de mano de obra desprovista de tierra o semidesprovista de ella, apta para la emigración de la aldea en respuesta a las fuerzas económicas. Sólo una revolución desde abajo podía detener este proceso y establecer una agricultura sobre distinta base —la de pequeñas tenencias campesinas

con o sin propiedad territorial y la de la redistribución de las grandes propiedades.

Como señala Gerschenkron, la industrialización empezó en Rusia sin una reforma agraria previa o, por lo menos, sin una reforma agraria completa. Sin embargo, como ya hemos visto, uno de los factores causales del primer gran intento de acabar con esta situación fue la limitada capacidad adquisitiva de los campesinos, que formaban aún la inmensa mayoría de la población. La industrialización seguiría viéndose retrasada y distorsionada hasta que la estructura agraria pudiera ser modificada más en consonancia con sus exigencias. La revolución de 1917 hizo posible la redistribución de la tierra a expensas de los grandes nobles terratenientes y sobre la base de pequeñas tenencias campesinas, aun cuando se conservara el sistema de franjas y el *mir*. El gran problema de la década de 1920 fue el de hallar el modo de aumentar el excedente campesino y de conseguir subvenir con él las necesidades de la población industrial urbana, sin reforzar con ello la posición del campesino «fuerte» —o *kulak*— a expensas del campesino pobre. La política de captación de las simpatías del *kulak* se remontaba a los días de Stolypin y estimulaba el capitalismo rural que, de haber podido desarrollarse sin trabas, habría imposibilitado la industrialización en el sentido en el que había sido concebido. Por otro lado, los campesinos, que habían realizado por fin sus objetivos en 1917 —si bien sobre la base de una nacionalización de la propiedad— no eran fáciles de convencer con respecto a la aceptación de una explotación colectiva o cooperativista que se presentaba como alternativa a la explotación capitalista. La imposición de la colectivización de forma brutal y simultánea parece que puso fin al dilema heredado del zarismo. De hecho esto se consiguió tan sólo a costa de terribles sacrificios humanos y a expensas de un nuevo tipo de crisis agraria que sigue afectando a la política soviética hoy en día.

No hay duda de que la conservación de la comuni-

dad aldeana y las dificultades a que se enfrentaban los campesinos que querían independizarse de ella, actuaron de obstáculo para el reclutamiento de mano de obra para los sectores no agrarios. Lo que es más grave, el reclutamiento de extracción campesina poseía un nivel cultural bajo y no estaba familiarizado con las exigencias de la vida urbana. Si el disciplinamiento de un proletariado industrial demostró ser un proceso largo y difícil en todos aquellos lugares donde fue intentado, resultó serlo mucho más en Rusia, debido al carácter mismo de la sociedad rural de que provenía y a los efectos de una experiencia de servidumbre aún reciente. Desde el punto de vista de los patronos, la mano de obra rusa reclutada, aunque barata en términos de salario medio, se encontraba por debajo del nivel general en todos los demás aspectos. En otras palabras, los costos de mano de obra no eran necesariamente bajos por el hecho de que a los trabajadores se les pagara poco de acuerdo con el esquema salarial del occidente europeo. En los casos en que se necesitaba mano de obra especializada y supervisora, los salarios no serían mucho menores que en Alemania, pongamos por caso, aunque no fuera más que por la sencilla razón de que a menudo debía contratarse a extranjeros. En cierto sentido, pues, la mano de obra era escasa y costosa y, por tanto, los empresarios rusos obraban racionalmente cuando fijaban métodos de producción sobre una base de concentración de capital, comparables con los más avanzados de los países industriales.

Después de 1861 desapareció de fábricas y minas la mano de obra servil y en su lugar apareció mano de obra libremente contratada, aunque entretanto algunas empresas habían declinado o desaparecido. Gran parte de la mano de obra contratada, que se encontraba ya en las ciudades o que fue reclutada durante las décadas subsiguientes, estaba allí sobre una base de trabajo temporal. Los jóvenes podían abandonar a sus familias con la finalidad de ganar un dinero que las ayudara a hacer frente a sus obligaciones financieras o que les permitiera a ellos casarse e instalar su

hogar en la aldea. Otros irían quizás a las ciudades cuando no había trabajo en sus tierras, pero con la intención de volver para el arado y la siembra. Incluso tratándose de aquellos individuos que se instalaban por períodos más largos, no por ello consideraban necesariamente su estancia en la ciudad como definitiva. La mano de obra tendía a estar compuesta por inmigrantes temporeros, que eran básicamente campesinos y solamente asalariados por la fuerza de las circunstancias. Todo esto agravaba los problemas del patrón. Las defecciones laborales solían ser numerosas y los nuevos contratados volvían a ser novatos recién llegados de la aldea. Los grandes patronos tenían que proporcionar dormitorios, para poder conservar la mano de obra; y, respecto a los trabajadores, los inconvenientes que éstos tenían que soportar durante su estancia en la ciudad, revestían menor importancia que la ventaja de poder ganar el dinero con que satisfacer sus obligaciones o subvenir la adquisición de lo que pudieran necesitar.

A medida que los hombres empezaron a llevar consigo a sus mujeres a las ciudades y a formar familias, fue apareciendo una reserva de mano de obra más permanente. En estas circunstancias necesitaban instalarse, lo cual les llevaba a echar raíces. Sus hijos crecieron en las calles de la ciudad y desde un principio se convirtieron en futuros proletarios olvidados de la tradición campesina. Aun así, al haber retenido el campesinado sus tierras, incluso quienes habían emigrado a la ciudad por un largo período podían conservar sus vínculos con los parientes de las aldeas, podían regresar para echar una mano en tiempo de recolección, para buscar refugio cuando la vejez o la enfermedad les impedían trabajar, o incluso cuando había escasez de puestos de trabajo. Algunos de ellos podían adquirir terrenos y regresar a la aldea en buena posición. La vida urbana y los empleos fabriles tenían pocos atractivos y aprovechaban sólo a los más morosos, ya que muchos de los trabajadores eran temporeros. Éstos se veían sometidos en las fábricas a una disciplina rigurosa, contra la que reaccionaban

esporádicamente por medio de huelgas y disturbios violentos. Por la década de 1870, la turbulencia de algunos distritos fabriles había proporcionado ya serias preocupaciones al departamento policíaco del gobierno zarista. Era evidente que la sola represión no podía atajar el problema, que era considerado esencialmente como de orden público. De ahí que, paralelamente al desarrollo de la industria, el gobierno intentara hacer frente a sus consecuencias adoptando una reglamentación fabril basada en el modelo inglés. La primera de tales medidas, destinada a regular la mano de obra infantil y el trabajo nocturno de los niños, fue puesta en vigor en 1882 y la siguieron otras leyes similares. Sin embargo, las huelgas continuaron y en 1886 se aprobó una ley que establecía un sistema de reglas a seguir por parte de patronos y obreros y que cubrían los salarios, contratos de empleo y los derechos y deberes de ambas partes. Los oficiales zaritas esperaban apaciguar las fábricas con estos medios, pero fracasaron. Inevitablemente la ley se inclinó del lado del patrón y las injusticias que pesaban sobre los obreros no pudieron verse aliviadas por una política de esta clase. En realidad, las huelgas siguieron en aumento y en el espacio de unos pocos años los obreros empezaron a organizarse en sindicatos. Entretanto se multiplicaban los esfuerzos burocráticos por conseguir el control de las relaciones laborales y aumentaban las demandas de los trabajadores, a medida que éstos ganaban experiencia y aumentaba el sustrato laboral permanente. La respuesta gubernamental, en línea con su política oficial, fue la represión. Los sindicatos fueron ilegales hasta después de la revolución de 1905. Sin embargo, otra de las preocupaciones de la política burocrática fue la de organizar ella misma sindicatos, con el fin de impedir que las iras de los trabajadores se volcaran sobre el régimen. La policía y la burocracia no sentían una simpatía especial por los trabajadores en cuanto individuos. Seguía habiendo una fuerza conservadurista hostil a la industrialización y muchos de los patronos, evidentemente, no eran rusos. La política de la auto-

cracia estuvo muy lejos de constituir un éxito. Como concluye Rimlinger:

«No sólo fue incapaz el gobierno de evitar la progresiva alienación de las clases trabajadoras, sino que fracasó además a la hora de evitar el alejamiento de los patronos. Sus métodos no promovieron ni el desarrollo de una fuerza laboral estable ni la creación de un sistema flexible de disciplina industrial.»

Con el despegue industrial de la década de 1890, que coincidió con la aceleración del proceso diferenciativo en el seno de la comunidad campesina, el estamento laboral urbano reclutó gran cantidad de nuevos miembros. De hecho, cada aceleración en el desarrollo exigía la emigración de rústicos aldeanos, analfabetos en su inmensa mayoría, hacia las zonas industriales y mineras. La mano de obra rusa adquirió así un carácter de continua mutación, pero incluyendo siempre en un extremo a un contingente más o menos importante de nuevos adeptos provenientes del campesinado y a un proletariado hereditario de viejo cuño en el otro. En las grandes fábricas de la industria metalúrgica y en todas aquellos sectores en que la avanzada tecnología maquinista exigía la presencia de trabajadores cualificados, había echado raíces el núcleo de un proletariado moderno. Siempre iba acompañado, y a menudo veíase sobrepasado en número, por contingentes de mano de obra más reciente e inexperta.

La aceleración del ritmo de desarrollo industrial se hace evidente a partir de fines de la década de 1880 hasta 1900, para ser seguida por varios años de estancamiento y crisis que iban a culminar con la guerra contra Japón y con la Revolución de 1905. De nuevo vuelve a reemprenderse la senda del desarrollo en forma brillante a partir de 1909, para continuar hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial. Es necesario, por tanto, hallar las causas de lo que Gerschenkron llama «el gran momento» y de su falta de continuidad, examinando al mismo tiempo las bases sobre las que se asentó la expansión del período prebélico.

Tal como aconteciera en la década de los sesenta, el papel del estado fue decisivo en la rápida expansión de los noventa y fue otra vez la construcción de ferrocarriles la gran fuerza propulsora del desarrollo. La primera expansión, la de los sesenta, había terminado con la crisis financiera general de Europa del año 1873. Durante más de diez años pudieron observarse acentuadas fluctuaciones de la industria y una caída progresiva de los precios agrícolas. Las pequeñas empresas viéronse particularmente afectadas por los intermitentes períodos de depresión. Hacia finales de la década de los ochenta y principios de los años noventa, las circunstancias habían ya madurado para una revitalización. Su fuerza debe atribuirse principalmente a la política adoptada por aquel entonces por el estado, que incluía una actitud más positiva con respecto a la industrialización. Después del suave proteccionismo de las décadas anteriores, se impusieron elevados aranceles que aseguraran a la industria el dominio del mercado interior. Se emprendieron a escala desconocida hasta entonces grandes proyectos de obras públicas apoyados por el gobierno, especialmente ferrocarriles; en la sola década de los noventa se construyó un kilometraje equivalente a la mitad de lo construido durante los cincuenta años precedentes. La mitad aproximadamente del capital necesario para la construcción de estas nuevas líneas fue aportado por el gobierno, el cual garantizaba a su vez a los inversores privados la obtención de beneficios sobre el resto. Se alentaron las inversiones extranjeras, pero en general el nuevo esfuerzo exigido había tenido que ser financiado desde el interior. En cualquier caso, el creciente endeudamiento con el extranjero hizo que la carga que pesaba sobre la agricultura se hiciera aún más pesada.

Las inversiones ferroviarias patrocinadas por el gobierno abrieron un mercado nuevo para la industria pesada y exigieron grandes contingentes adicionales de mano de obra. Las oportunidades de inversión privada viéronse así ampliadas y la confianza reforzada por la ayuda recibida del estado. Las mayores fuentes

de ingresos de que ahora se disponía, abrieron el camino para una expansión sobre horizontes más amplios. En Ucrania se creó una región industrial completamente nueva gracias a la ayuda del ferrocarril que unía el carbón del Donetz con los depósitos de mineral de hierro de Krivoi Rog. Por comparación, quedó eclipsada la antigua región industrial de los Urales. Las industrias de San Petersburgo y Moscú siguieron desarrollándose y las plantas mecánicas y metalúrgicas —algunas de grandes proporciones— revistieron importancia especial. En las regiones centrales, que albergaban a casi un tercio de la reserva de mano de obra industrial, predominaban las industrias de tejidos y de bienes de consumo. El crecimiento del mercado interior favoreció una mayor concentración y especialización. Las industrias iban adquiriendo paulatinamente una estructura fabril y conseguían un mayor grado de mecanización. Evidentemente, la estructura industrial de la época era aún muy variopinta, encontrándose en pleno florecimiento muchas de las formas antiguas y transitorias. El peso masivo de la atrasada economía campesina sobre la economía global siguió haciendo sentir sus efectos, por más que las relaciones capitalistas fueran penetrando firme y constantemente en el sector rural. Dentro de la estructura cambiante, las más avanzadas formas de técnica y organización coexistían con las más primitivas y arcaicas.

Aunque los escritores Narodnik siguieron sosteniendo que había una senda específicamente rusa de evitar las secuelas del capitalismo, el florecimiento industrial de los años noventa hizo su tesis cada vez más improbable. El mismo gobierno se había inclinado ahora decididamente por la ayuda a la industrialización, aunque se alzaran todavía influyentes voces conservadoras en su contra. Sergei Witte fue uno de los representantes de estos modernizadores que pensaban que no podía haber futuro para la autocracia, a menos que patrocinara un rápido desarrollo económico. Si bien la propiedad y dirección de la empresa permanecerían en manos privadas, el movi-

miento industrial iba a avanzar bajo la dirección de una burocracia ilustrada. El estado iba a alentar a los capitalistas a invertir en las zonas de nuevo desarrollo y especialmente en las industrias pesadas asociadas a la construcción de ferrocarriles. Era indispensable contar con aportaciones de capital extranjero y emprender, con ayuda de técnica y dirección importadas, una inversión que los capitalistas rusos se mostraban reacios o incapaces de realizar.

En términos de índices de desarrollo, la política de Witte por los años noventa alcanzó algunos éxitos aparentemente brillantes. Por medio del alto grado de protección existente y de las inversiones estatales, Rusia se encontraba en el camino conducente a la industrialización. Sin embargo, dicha política encontróse con serias limitaciones, tuvo que hacer frente a una creciente oposición dentro de los círculos oficiales y llevó, no a un desarrollo continuado, sino a una grave depresión económica. En circunstancias de prevalencia del capitalismo privado, el estado pudo sustituir sólo hasta cierto punto al elemento empresarial. Todo el programa vióse comprometido por la relativa falta de talento empresarial en Rusia y por la baja calidad de los empresarios ya existentes. El aliento dado a los capitalistas extranjeros para la fundación de negocios en Rusia, no hizo más que sumarse al aislamiento e impopularidad de este estamento. El mismo Witte se quejaba acerbamente de los empresarios con que se veía obligado a tratar; a algunos los consideraba unos perfectos canallas. Tampoco disponía de una burocracia incorruptible, eficiente y preparada con la que llevar a término su política. Pocos de sus miembros se hallaban convencidos de la posibilidad de éxito y de la conveniencia de una política de crecimiento económico; nunca fue éste un objetivo nacional que obtuviera gran apoyo por parte de aquellos que sostenían las riendas del poder.

En cualquier caso, puede uno preguntarse si la autocracia hubiera sido capaz de sobrevivir a un proceso sostenido de industrialización que hubiera reforzado las tendencias críticas de la burguesía y se hu-

biera sumado al fermento existente entre la población urbana. Aunque Witte se hubiera propuesto la salvaguardia del régimen, su política conducía inevitablemente a la realización de grandes cambios en los órganos centrales de poder, a los que el Zar y todas las fuerzas reaccionarias de la corte y del gobierno se habrían opuesto. Al ser destituido Witte en 1903, fue sustituido por hombres carentes de personalidad o de política propia que llevaron a cabo lo que, en la práctica, fue una política de simple mantenimiento.

A diferencia de otros casos en que intervenía el estado para promover la industria, el intento realizado en Rusia en la década de los noventa fue víctima de sus propias contradicciones. Lo que se parecía a una revolución realizada desde arriba, hubiera necesitado desbrozar previamente el terreno para asegurar un proceso sostenido de crecimiento. Tal como se desarrollaron los acontecimientos, el *boom* promovido por el estado alcanzó sus límites antes de una década. Aunque el rápido crecimiento del sector industrial pesado vióse acompañado por una expansión general del mercado interior, ésta fue un fenómeno subordinado. Una vez reducida la inversión en la industria pesada y restringido el mercado de sus productos, la expansión llegaría a su fin. Iniciado por el estado, el desarrollo económico seguía dependiendo de sus inversiones. Ahora bien, el estado dependía en gran parte de los préstamos del exterior y tenía que mantener su nivel de crédito, por lo cual se hacía necesario equilibrar el presupuesto y preservar el valor de la moneda. Esto tan sólo podía llevarse a efecto por medio de fuertes impuestos, especialmente impuestos indirectos que, al suponer una fuerte carga sobre los consumidores —campesinos en su mayoría—, restringían el mercado de bienes de consumo. El mercado interior de productos manufacturados baratos se extendió en la medida en que los campesinos pasaron a depender del cambio o se hicieron más numerosos. Pero una gran parte de ellos se encontraba empobrecida y el aumento de las cargas impositivas afectaba directamente su capacidad adquisitiva *per cápita*. De

esta manera, si el gasto público disminuía, la expansión se veía en entredicho; pero, si mantenía su capacidad inversora por medio de impuestos más altos, la contracción de la demanda del mercado tendría los mismos efectos.

Hacia 1901, el primer gran momento de industrialización rusa había llegado a su fin. El incentivo existente para grandes inversiones de capital nuevo se había evaporado; el capital privado no tomó el relevo a la escala adecuada, cuando el estado se retiró de la palestra. Sin duda habría habido una recesión industrial cualesquiera que fueran las circunstancias, pero se vio intensificada por el fracaso del mercado interior, que no pudo crecer con la suficiente rapidez debido a la pobreza de la gran masa de la población y a la mísera cosecha que redujo aún más su poder adquisitivo. Todas las debilidades de la Rusia tradicional y de su estructura económica se reafirmaron con fuerza. El primer intento de revolución desde arriba había fracasado, porque no podía ser llevado lo suficientemente lejos en las circunstancias predominantes por aquel entonces. Hubiera sido imposible lograr que la industrialización avanzara libre de graves crisis y contradicciones, sin una reforma del sistema agrario. Todos los problemas de Rusia se reducían, mediante un análisis profundo, al de la cuestión agraria; sin embargo, ninguna de las transformaciones agrícolas fue lo suficientemente radical como para modificar de raíz el núcleo de la Rusia tradicional y de los intereses dominantes en la sociedad y el estado.

No existían en Rusia las condiciones necesarias para una fase prolongada de capitalismo competitivo. La función del estado, la naturaleza del mercado, la escasez de empresarios y de capital inversor, fueron todos ellos factores contribuyentes al alto grado de concentración que podemos hallar desde la etapa más temprana. Ya en la década de los noventa se habían formado diversas asociaciones y en los primeros años de este siglo se hicieron más generales e incrementaron su radio de acción. La debilitación del mercado tras el primer despegue industrial, favoreció este mo-

vimiento. En 1902 se formaron sindicatos en la industria del metal en Ukrania (Prodamet); en 1904 en la producción de material ferroviario (Prodwagen) y en las minas de carbón del sur (Produgol). La rápidamente creciente industria del petróleo estaba dominada por tres grandes empresas con conexiones en el exterior. La financiación industrial pasó a depender cada vez más de los bancos que se habían puesto al frente, bajo la protección gubernamental, adelantándose a la creación de un mercado de capital y a la aparición de un elemento inversor. A medida que la burguesía fue prosperando, acudió a los bancos a realizar operaciones de depósito y préstamo. También la industria tuvo que acudir a ellos, sobre todo al haberse desarrollado en gran parte, no como resultado de un proceso constante de crecimiento y reinversión de beneficios, sino como empresas de nueva fundación, que exigían fuertes inversiones de capital, si querían levantar el vuelo.

Hasta cierto punto, los bancos sustituyeron al estado como sucedáneos del empresario individual y del capitalista inversor, cuyas funciones tan vitales habían sido para el desarrollo del capitalismo en occidente. En consecuencia, el capitalismo ruso, a pesar de todas sus debilidades, tanto en el plano financiero y organizado como en el tecnológico, mostraba los más modernos rasgos de los países adelantados. Dicho de otro modo, cabría decir que se trataba de un proceso en el que se iban quemando etapas; el capitalismo ruso siguió una senda sencillamente distinta, porque empezó en fecha tardía, con ayuda estatal y no se desarrolló de manera totalmente espontánea como en Inglaterra. El hecho de que el capital extranjero jugara un papel decisivo, contribuyó también a que la industria estuviera organizada a gran escala y mantuviera una asociación más estrecha con el capital bancario.

Después de la represión de la revolución de 1905, se reemprendió el proceso de crecimiento económico hasta llegar al estallido de la Primera Guerra Mundial, siguiendo en todo sendas similares a las del pri-

mer período de expansión. El gobierno dedicó una atención especial al sistema ferroviario; una buena parte de las líneas existentes habían pasado a depender de su control y las nuevas construcciones seguían adelante gracias a una garantía de interés sobre los préstamos y el capital partícipe. Desde el punto de vista de la rentabilidad, los ferrocarriles eran antieconómicos. Representaban una enorme inversión de capital incluida en la deuda del estado o cubierta por garantías gubernamentales, siendo además, en un gran porcentaje de su composición, de propiedad extranjera. Los ingresos no cubrieron los gastos de explotación y el Tesoro tuvo que satisfacer el pago de intereses y el déficit, cosa que incrementó el nivel de deuda existente hasta 1911. La prosperidad de los pocos años que siguieron, unida a cierto grado de tacañería en el pago de salarios y gastos de explotación, llevaron a una mejor situación financiera. Sin embargo, como subraya Margaret Miller, el resultado de la intervención del estado «fue una red ferroviaria que por un lado resultaba inadecuada para las necesidades del país y por otro estaba mucho más allá de lo que el país podía económicamente sufragar».

La construcción del ferrocarril fue factor primordial en el desarrollo de la minería y de las industrias metalúrgicas. En estos sectores, las empresas eran de grandes dimensiones y utilizaban técnicas avanzadas con la participación todavía de capital, iniciativa y dirección extranjeras. El apoyo estatal a la industria, la escala a que se estaba actuando, la concentración del control, los estrechos vínculos entre industrias y bancos, y la presencia de capital extranjero fueron los rasgos que esbozaron el aspecto general y específico de la economía rusa de esta época. Era efecto de las peculiaridades del desarrollo histórico de Rusia y causa de tensiones sociales y debilidades económicas, que iban a ponerse de manifiesto durante la guerra.

La industria siguió conservando algo de su carácter de creación artificial, inintegrada en una economía de signo predominantemente campesino todavía. Estaba localizada en unos pocos lugares y, aunque el perfec-

cionamiento de los medios de transporte y la transformación tecnológica permitieron el establecimiento de nuevas áreas industriales, una gran parte del país no había evolucionado apenas durante el siglo precedente. El hecho de que muchas fábricas, minas y otras empresas fueran de propiedad y explotación extranjeras, contribuía a esta impresión. Nuevas oleadas de trabajadores eran reclutados de entre las filas de campesinos, sin que por ello rompieran sus vínculos con la aldea; muchos pasaban directamente de unas condiciones rurales primitivas a la más avanzada forma de industria, según los niveles mundiales de aquel entonces.

La dependencia del capital extranjero era acentuada, tanto en el caso del estado como de la industria privada. Después de la alianza de 1894, Francia pasó a ser el principal acreedor del gobierno zarista; la inversión industrial llegó de una gran variedad de procedencias, entre las que se encontraban sustanciales cantidades de capital alemán, inglés y belga. La disponibilidad de capital extranjero y el mantenimiento de la confianza exterior en el rublo dominaban la política financiera del gobierno. Lo primero requería una favorable balanca comercial, lo segundo un presupuesto del estado equilibrado, y ambas cosas dependían de la conservación del oro como base del sistema monetario. La estrategia financiera estaba, por tanto, muy delimitada y dependía en gran medida de las tendencias económicas internacionales. Como país exportador de productos primarios, una gran parte del problema iba ligada a los movimientos de precios que, en la década anterior a 1914, sufrieron un fuerte incremento. Sin embargo, las exportaciones, principalmente de cereales, se conseguían a modo de impuestos sobre el campesinado o gracias a su trabajo a bajo sueldo en las grandes propiedades. La carga de una industrialización amparada por el estado, pasaba así en una buena dosis a los hombros del campesino, cuyo nivel material de vida vióse deteriorado durante los primeros años del siglo XX. Éste, a su vez, limitó el ritmo de expansión del mercado interior de

productos manufacturados. Se trataba de un método complejo y básicamente desastroso para conseguir la formación de capital financiero; convertía a la economía en tributaria de la empresa extranjera y agravaba el resentimiento de las clases rurales. Hasta cierto punto, las fuentes internas de suministro de capital crecieron a medida que avanzaba la industrialización, pero la historia no iba a conceder el tiempo necesario para demostrar si el capital doméstico iba a poder reemplazar al extranjero, como había ocurrido en Alemania y en los Estados Unidos.

En vísperas de la Primera Guerra Mundial y en una situación coyuntural favorable, la economía rusa se encontraba en fase de expansión. Sin embargo, desde el período iniciado a principios de la década de los ochenta, los principales países industriales habíanse desarrollado a un ritmo más acelerado que Rusia, con lo que las distancias eran mayores que antes. El porcentaje de población implicada en el sector moderno crecía a un ritmo muy lento, mientras que el peso muerto del sector agrario tradicional —que las reformas de Stolypin tan sólo moderadamente pudieron mitigar— siguió siendo el síntoma fundamental del atraso en que Rusia se encontraba. En 1913, unos dos tercios de la población seguían apegados a la agricultura como forma de vida. El rendimiento medio por campesino, así como por acre, era muy bajo y atestiguaba la desgana o incapacidad del campesinado con respecto a su adaptación al cambio. Por otro lado, se habían asentado los fundamentos de una economía de signo moderno. El sector industrial, aunque sólo empleaba un pequeño porcentaje de la población global, estaba dominado por instalaciones a gran escala y de gran eficiencia tecnológica. En un mar de campesinos había emergido un proletariado industrial de cuño moderno, muy concentrado en torno a grandes plantas fabriles, muchas veces de propiedad extranjera. Esta combinación había demostrado ya su explosivo potencial en 1905; en los años de expansión que precedieron a la guerra, se estaba desarrollando hasta alcanzar el punto crítico del esta-

llido. Paralelamente, existía un estamento financiero de mayor poder según pasaban los días; muchos de sus componentes eran extranjeros, pero también podía encontrarse un nuevo tipo de capitalista ruso moderno. La clase media, si bien relativamente débil aún y falta de confianza en sí misma, crecía también numéricamente; en general, esta clase media confiaba en una lenta mejoría de la situación, llevada a cabo sobre cauces constitucionales y liberales. Sin embargo, el Zarismo no estaba preparado para hacer frente siquiera a la mitad de dichas necesidades y la burguesía era incapaz de imponer su voluntad por medio del débil Duma y sus órganos propios. La conservación de las tradiciones de la antigua Rusia, no la adaptación a las nuevas corrientes de presión que su propio apoyo a la industria había creado, fue la consigna de la monarquía en sus últimos años de paz.

Por todo ello, la Rusia prerrovolucionaria fue un país de inmensos contrastes en el que lo más moderno coexistía con dificultad con los más arcaicos vestigios. En términos de ingresos *per cápita*, Rusia se encontraba aún muy por debajo de los principales países industriales. Según Goldsmith:

«Los ingresos reales *per cápita*... eran de sólo un tercio aproximadamente de los vigentes en Estados Unidos o Inglaterra... o de sólo la mitad de los correspondientes en Alemania... Por otro lado, los ingresos reales *per cápita* de Rusia eran aproximadamente iguales a los de Italia y, naturalmente, estaban muy por delante de los niveles que prevalecían de un extremo a otro de Asia y África.»

Esta posición intermedia da a entender que Rusia, aunque relativamente «atrasada» todavía, no era de ningún modo un «país subdesarrollado» en el sentido en que los modernos debates sobre desarrollo económico suelen utilizar la expresión. Lo importante es que se habían dado los pasos fundamentales iniciales por el camino de la industrialización y que se había pasado ya por dos fases de rápido crecimiento. Las implicaciones de Rusia en el mercado mundial, como país exportador de productos e importador de

capital, habían llegado a ser muy profundas. No hay duda ninguna acerca de las penetraciones hechas por el capitalismo, incluso en el seno de la economía rural. Los argumentos de los Narodniks tenían cada vez menos fuerza a la luz de estos acontecimientos. La incesante influencia de la agricultura no había impedido que Rusia llegara a ser, en importantes sectores, un país de capitalismo industrial avanzado. Pero el proceso distaba mucho de estar completado. El mismo modo en que se había desenvuelto su crecimiento, ponía al descubierto sus principales debilidades: la ininterrumpida dependencia del capital extranjero, la necesidad de exportar unos productos agrícolas arrancados a un campesinado empobrecido, la ausencia de una sofisticada industria automatizada productora de maquinaria, la deficiente base proporcionada por el mercado interior en vistas a una mayor mecanización de las industrias productoras de artículos de consumo, así como las tensiones políticas y sociales derivadas de la conservación de aquellas instituciones que iban ligadas a la autocracia. Lo más probable es que el futuro de Rusia hubiera sido tan tormentoso como el pasado reciente, si el estallido de la guerra no hubiera acelerado el proceso histórico y no hubiera concentrado en unos pocos años lo que habría exigido décadas de duración.

Problemas para debate:

1. ¿En qué consistía el «atraso» de Rusia? ¿En qué medida había sido conjurado este atraso en el año 1914?
2. ¿Fue la supervivencia de la servidumbre la principal razón de lo tardío del desarrollo económico ruso?
3. Da razones que expliquen la debilidad de la clase media en Rusia y pon de manifiesto su relación con la naturaleza específica del crecimiento industrial ruso.
4. ¿Qué problemas se plantearon a la hora de

reclutar mano de obra para la industria fabril en Rusia y cómo fueron superados?

5. Examina el papel del estado en el desarrollo económico ruso anterior a 1914.

6. Examina y explica el grado de concentración de los sectores avanzados de la industria rusa a finales del siglo XIX y principios del XX.

7. ¿Cuáles eran los fines de las reformas de Stolypin y en qué medida tuvieron éxito en la tarea de superar la crisis de la agricultura rusa?

8. Examina la carrera de Sergei Witte. ¿En qué medida se llevaron a la práctica sus decisiones políticas? ¿Habrían tenido éxito?

6. Italia: Inconvenientes de su incorporación tardía a la industrialización

En el siglo XVIII pocos vestigios quedaban ya de que ciertas regiones de Italia hubieran estado otrora a la cabeza del desarrollo económico europeo. A pesar del número relativamente escaso de centros comerciales prósperos por esta época, la península —globalmente considerada— era fundamentalmente de cuño agrario, estaba dominada por una agricultura estancada y poseía todas las manifestaciones características del subdesarrollo. El desplazamiento de la balanza de la actividad económica europea hacia el noroeste que siguió a la apertura del comercio atlántico, convirtió poco a poco al Mediterráneo en un lago de aguas muertas. Añadamos a ello que Italia se encontraba políticamente dividida y que parte de ella era gobernada directamente como fracción del Imperio de los Habsburgos. Si bien la ocupación napoleónica inyectó sistemas más avanzados en el campo legal y en el campo administrativo, y aceleró la aceptación de la idea de unificación como panacea de todos los males del país, sus efectos económicos inmediatos no pudieron ser más nocivos. Las exacciones realizadas por las fuerzas de ocupación francesas y el corte de los vínculos comerciales normales, unido todo ello a los efectos directos de las guerras y a la desorganización general que las acompañaba, lo único que hicieron fue dañar la economía italiana.

Entretanto, la Revolución Industrial que estaba teniendo lugar en Inglaterra y su emulación por parte de otras regiones del noroeste europeo, abrían una brecha entre Italia y las áreas más adelantadas del continente. En realidad, este país carecía precisamente de aquellos suministros —sobre todo carbón y mineral de hierro— que constituían la base de las nuevas técnicas industriales. La creciente inferioridad económica de Italia coincidió con el despertar de la conciencia nacional en los sectores ilustrados que representaban a unas clases media y superior, reducidas en número pero importantes desde el punto de vista político. Para los nacionalistas, la principal debilidad de su país estribaba en su desunión política y en su subordinación a la influencia austríaca, reestablecida después de 1815. Aunque hubo algunos individuos que ya por la década de 1840 vislumbraron las posibles ventajas de una unión aduanera, de la construcción de ferrocarriles y del desarrollo económico, la naturaleza misma de la lucha que se estaba llevando a cabo por la liberación nacional, llevó a subestimar la importancia de los factores económicos implicados en el atraso de Italia. De este énfasis en el aspecto político del problema nacieron esperanzas exageradas acerca de lo que cabía esperar del Risorgimento.

La configuración geográfica de Italia —una península alargada con un espinazo montañoso que la recorría y con una gran parte de su territorio inepto para el cultivo— aportó una serie de obstáculos al crecimiento económico. La gran distancia —y el consiguiente costo de los transportes— existente entre norte y sur veíase emulada en el aspecto de las inconveniencias por las dificultades que la barrera montañosa imponía al intercambio comercial entre las llanuras costeras del este y el oeste. Las circunstancias climatológicas y la topografía hicieron que un buen porcentaje de las tierras cultivables el rendimiento se mantuviera a niveles muy bajos. Si descartamos el valle del Po, la naturaleza proporcionaba muy pocos sistemas de transporte naturales. Así pues, el medio se manifestaba propicio a las disparidades regionales

y a economías de cuño localista en vez de favorecer un área de mercado nacional homogénea y compacta. Añadamos a todo esto, que durante muchos siglos las diferentes partes del país habían estado separadas políticamente bajo regímenes de muy diversos grados de competencia, que llevaron —como en el caso del Reino de las Dos Sicilias— a una opresión y corrupción extremas, y no nos sorprenderemos de que Italia fuera, tanto en el aspecto económico como en el político, «expresión de su misma geografía».

Parece que las diferencias regionales que tanto iban a prevalecer a lo largo de la historia de los siglos XIX y XX, se habían estado gestando ya por medio de un prolongado proceso previo de desarrollo independiente. Quedan por explicar, sin embargo, las causas de que tales diferencias no mostraran síntoma alguno de disminución tras el despegue del desarrollo económico. Es muy poco probable que los puros factores económicos sean suficientes para explicar el dualismo de honda raigambre —y de imposible erradicación aún hoy día— representado por las diferencias existentes entre el norte de Italia y el Mezzogiorno. Los rasgos físicos fundamentales y la adaptación humana a ellos durante un período muy largo de tiempo, que llevaron al nacimiento de una cultura y unas características sociales específicas en ambas regiones —todo un proceso histórico que se extendió a través de los siglos—, deberían ser tenidos en cuenta a la hora de hacer un análisis completo del problema.

Resulta evidente que, puesto que la industrialización se inició en el occidente europeo, los estados del norte iban a verse mucho más afectados por ella que los del sur. Los vínculos comerciales y financieros existentes ya a principios del siglo XIX, se extendieron ahora. Aquí había ya centros comerciales y administrativos, así como una verdadera vida urbana, expuestos a todas las influencias intelectuales y materiales que confluían en encrucijada desde las más avanzadas áreas europeas. La clase media, aunque reducida a un porcentaje minoritario de la población, constituyó la base social del movimiento de unificación. Sin embar-

go, se trataba —al igual que en todos los demás países en período preindustrial— de una clase media en la que predominaban los elementos profesionales, intelectuales y burocráticos. La nobleza italiana, por otra parte, se había convertido en un estamento prevalentemente urbano que poco se interesaba por sus propiedades o por la agricultura, aunque había sus excepciones. No hubo colisión de importancia entre nobleza y burguesía, a diferencia de lo que había ocurrido en Inglaterra y en Francia. Las diferencias políticas estaban determinadas más por la toma de posición de cada cual en la cuestión nacional, que por las diferencias de clase. Esto tendía a mantener en penumbra los conflictos de tipo social y a facilitar asociaciones basadas en intereses políticos comunes. Además, en el período que precedió a la aparición masiva de oportunidades industriales, la riqueza burguesa —al igual que la nobiliaria— se basaba sobre todo en la propiedad inmobiliaria. Si existía alguna diferencia, había que buscarla en la mayor proporción de propiedad urbana y de terrenos agrícolas arrendados sobre base comercial, entre las pertenencias de la burguesía. La tierra revestía forzosamente una importancia especial en esta clase de sociedad, como inversión segura y prestigiosa. En cualquier caso, el incentivo para la inversión en el comercio y en la industria era escaso y, sobre todo en las zonas menos desarrolladas, había un prejuicio evidente contra ella. En consecuencia, los terratenientes meridionales no utilizaban sus ingresos para mejorar la agricultura ni para invertirlos en la industria o el comercio, sino más bien para gozar una vida ociosa en las ciudades.

No hay que creer en la falta de impulso e iniciativa empresariales; pero debían presentarse las oportunidades, ya que no eran susceptibles de ser creadas enteramente por el empresario y el inversor. Lo que es más, fue sobre todo el gran incremento de los ingresos ajenos a Italia lo que ensanchó el círculo de las oportunidades, al hacer accesibles nuevas técnicas y estimular un cierto influjo del capital, iniciativa empresarial y técnica extranjeras. Durante las décadas

posteriores a la derrota de Napoleón, se dieron unos pasos lentos hacia la modernización de la agricultura en determinadas regiones, hacia la introducción de la industria fabril y el perfeccionamiento de las instituciones financieras. En general, estos eventos estaban restringidos a aquellas zonas de Italia que iban a ser más tarde los polos de asentamiento de la industria moderna, y estuvieron muy lejos de constituir una revolución económica. Dejando a un lado el handicap que suponía la escasez de materias primas adecuadas para la industria, el mercado interior seguía siendo restringido y crecía a un ritmo muy pausado, mientras que los productores italianos, que debíanse vender a alto precio, no podían esperar un gran éxito en el mercado internacional.

Como en todos los países preindustriales, el problema fundamental estribaba en el peso específico que en la economía representaba una agricultura que operaba con poco capital y con un nivel técnico muy deficiente. Por ello los agricultores —la mayor parte de los cuales eran campesinos propietarios, pequeños arrendatarios o aparceros— producían muy poco por encima del nivel de la pura subsistencia, una vez satisfechos los alquileres, impuestos, diezmos y otros pagos. Aquello que los campesinos —que constituían la gran masa de la población— no producían, lo obtenían principalmente por intercambio dentro de los límites de la aldea o en el mercado local más cercano. En cualquier caso, la inmensa mayoría no tenía otra salida que una existencia a nivel de satisfacción de las necesidades más elementales. Había, sin embargo, unas pocas zonas donde la agricultura estaba organizada sobre pautas capitalistas. El mercado interior de productos industriales uniformes y baratos era, pues, limitado; por ello el incentivo inversionista en este terreno era escaso. Esta era en general la situación dominante en el Mezzogiorno, que no ha sido superada todavía. En el norte de Italia se rompió este círculo vicioso de estancamiento económico en fecha más temprana y de forma más completa. Digamos, a pesar de ello, que los sucesos anteriores a la década

de 1890 no pueden considerarse apenas más que como preparatorios.

Antes del establecimiento del Reino unificado de Italia en 1861, tan sólo unas pocas zonas mostraban síntomas de modernización económica y, aun así, se veían confinadas casi exclusivamente al norte. Durante este período la desunión política y las consecuentes barreras aduaneras retrasaron el crecimiento, si bien resulta difícil pronosticar cuánta importancia se deba atribuir a estos factores. Las ideas del liberalismo económico y del nacionalismo progresaron especialmente en el Piamonte. Cavour y sus partidarios eran conscientes de la importancia de los ferrocarriles y favorecieron el establecimiento de vínculos comerciales con otros estados. Antes de la unificación se habían tendido ya algunas líneas ferroviarias, como mejoras locales dentro de los diversos estados separados, que formaban únicamente una red de 1.623 km. y cuyo material había sido importado en su mayor parte.

Una vez destruida la influencia austríaca sobre la península con ayuda de los ejércitos franceses, el movimiento unificador demostró ser irresistible. El Risorgimento se consiguió, por decirlo así, de forma inesperada y siguiendo unas pautas que ni Cavour ni Garibaldi habían pretendido. Era el resultado de una actividad política y militar controlada en su mayor parte por profesionales y llevada a cabo pasando sobre la gran masa de la población, especialmente en el sur. No aportó cambios económicos ni sociales y supuso compromisos administrativos con la oficialía dirigente de los estados incorporados al nuevo reino, paralelamente a la conservación del poder e influencia social de las clases gobernantes existentes. No quedaba espacio, pues, para ninguna reforma ni revolución agrarias, ni siquiera para ningún tipo de transformación social de amplios alcances.

Dando por sentado que el Risorgimento tuvo lugar según estas premisas y como resultado de compromisos, no cabía pensar en que se decretara ningún programa social; es más, no existió ningún programa de

esta clase. Algo así como el 60 % de la población era analfabeta y estaba compuesta en su mayor parte por campesinos que trataban simplemente de subsistir o por trabajadores y míseros artesanos que vivían en unas pocas ciudades excesivamente desarrolladas. Habían tenido escasa participación en el movimiento de liberación y seguían, como antes, careciendo de derechos políticos. Para las masas, el Risorgimento tuvo poca importancia y significó más bien un incremento del nivel de impuestos y de otras cargas.

La pregunta de si una revolución, especialmente en el campo, hubiera acelerado el desarrollo económico italiano, es una mera cuestión académica. Si los campesinos hubieran obtenido ganancias similares a las que sus homónimos franceses habían conseguido después de 1789, puede creerse que el desarrollo económico se habría visto ralentizado. Sin embargo, todo habría sido distinto, incluyendo el patrón demográfico. Italia, tal como sucedieron las cosas, no tuvo su revolución agraria; puede que esto favoreciera la acumulación de los ingresos en un número de manos reducido. Al mismo tiempo cabe suponer que limitó el crecimiento del mercado interior y que redujo consiguientemente el incentivo a la inversión en industrias de bienes de consumo.

Desde el punto de vista económico, el Risorgimento tuvo resultados ambiguos. La unificación del sistema arancelario, el establecimiento de un solo código civil y administrativo, la unificación de la moneda, son factores que podrían clasificarse en el lado positivo de la creación de un área de mercado más amplia y uniforme. En realidad, estos cambios, promovidos por un estado altamente centralizado y burocrático dirigido desde el norte, no podían menos de tener algunas consecuencias nocivas para las regiones menos privilegiadas del sur. La industria del sur, especialmente, se encontraba expuesta a las fuerzas de la competencia representadas por unos rivales más eficientes en el norte y, además, el índice de impuestos creció para hacer frente a las fuertes deudas que el nuevo estado tuvo que asumir. Desde un principio,

pues, la cuestión del sur fue parte integrante de la Italia unificada.

El nuevo estado inició su existencia con una fuerte deuda pública, para hacer frente a la cual no se habían creado los correspondientes recursos productivos, y con grandes gastos ocasionados por la puesta en marcha del proceso de unificación. Las finanzas públicas se convirtieron en uno de los problemas fundamentales y la búsqueda de un mayor número de fuentes de ingresos pasó a ser una de las principales y más desazonadoras funciones del gobierno. A pesar de todo, el gasto público tendió a exceder constantemente de los ingresos presupuestados, con lo que pocas posibilidades le quedaban al estado de financiar planes de desarrollo susceptibles de beneficiar económicamente al país. Es más, la educación, las comunicaciones y la infraestructura quedaron, por lo general, tristemente olvidadas durante los primeros años de la unificación.

En un intento de solucionar los problemas financieros que había heredado, el gobierno se apropió y dispuso de las propiedades de la Iglesia no utilizadas para fines religiosos y vendió parte de los dominios y líneas férreas del estado a empresas particulares. Las tierras implicadas en la operación no eran lo suficientemente grandes como para transformar la estructura de la propiedad territorial; en cualquier caso, los propietarios ya existentes y los campesinos más acomodados fueron los principales beneficiarios.

La crisis económica de mediados de la década de los sesenta cogió al gobierno en una incómoda postura financiera. La confianza en las seguridades gubernamentales y en la moneda italiana se derrumbó en el exterior y todo ello vino seguido en 1866 de unas ansias repentinas de liquidez en los principales centros financieros del interior. Como resultado, se estableció por decreto un papel moneda inconvertible, permitiendo así el recurso a la inflación monetaria durante el período del *Corso Forzoso*, que duró hasta 1881. La población se acostumbró al papel moneda y se desarrolló el uso del crédito bancario. Los efectos del *Corso*

Forzoso sobre el desarrollo económico italiano siguen siendo una cuestión discutida. Por lo menos, se evitaron los grandes males de la deflación o de una inflación desbocada, y aunque las importaciones de capital inversor extranjero se vieron mermadas, la devaluación ofreció un premio al comercio exportador.

Las décadas de los setenta y de los ochenta difícilmente podían mostrarse propicias para el desarrollo económico de un país fundamentalmente agrario. La caída mundial de los precios hirió de frente a los productores agrícolas, reduciendo de este modo su capacidad de consumo de artículos industriales. Al mismo tiempo, el ligero desarrollo industrial no podía absorber la mano de obra de una población creciente, que consumía todos los aumentos de productividad agrícola potenciales. Los estamentos más prósperos de la población seguían entregándose a un alto nivel de consumo más bien que a inversiones productivas y continuaban despreciando las actividades empresariales. La mayor parte del excedente de la sociedad, por lo menos aquella fracción proviniente del trabajo en el campo, no revertía en forma de capital, sino que estaba destinada a alguna forma de consumo, especialmente de servicios. Las deudas existentes dificultaban al estado de inversión en proyectos económicos y sociales en la medida en que la situación general de atraso del país parecía exigir. La obligación de satisfacer unos impuestos indirectos y regresivos reducía el poder adquisitivo de los consumidores más pobres. En estas circunstancias, poco capital extranjero se sentía atraído hacia el país. En resumen, las circunstancias bajo las que se realizó la unificación, al dejar intacto el equilibrio social y político existente y cargar sobre el país un costoso aparato administrativo y una enorme deuda, hicieron muy difícil vencer el atraso dominante.

Si se hubiera dejado el crecimiento económico en las solas manos de las fuerzas del mercado, hubiera podido esperarse una penetración lenta de las relaciones capitalistas en la agricultura y un movimiento de capital y mano de obra hacia las industrias produc-

toras de artículos para las necesidades de consumo. Estos movimientos tuvieron lugar, desde luego, pero —tal como se esperaba— el proceso fue muy desigual, en función de las regiones. El norte, expuesto a las influencias occidentales europeas y estimulado por los vínculos comerciales con una zona de altos ingresos y rápido crecimiento, vio ampliarse la producción agrícola para el mercado y crecer una industria textil mecanizada al mismo tiempo que una gran gama de pequeñas industrias productoras también para el mercado. En esta área, los terratenientes solían tener una relación más estrecha con el mundo comercial y estaban más dispuestos a invertir en mejoras rurales o en empresas urbanas. En conjunto, el norte de Italia se vio arrastrado por el remolino de la industrialización europea, en la que destacó como una de sus principales avanzadillas meridionales.

En el sur de Italia, sin embargo, las fuerzas de la tradición se mostraron mucho más reacias al cambio. Un gran porcentaje de la población continuaba inmerso en una estructura social ligada a la tradición y producía simplemente para la mera subsistencia, en comunidades más o menos cerradas sobre sí mismas y a menudo aisladas. Poco estímulo llegaba hasta ellas del exterior, ni siquiera de las zonas más avanzadas de Italia. Los terratenientes del sur se inclinaban por la vida urbana, actuando en la burocracia o en la vida profesional y desempeñando el papel de una clase ociosa para quien el comercio constituía una actividad desagradable; descuidaban la agricultura y no se interesaban por los nuevos movimientos de transformación económica que operaban en otros puntos del país. Se disponía de poco capital para la inversión y había menos incentivos aún para invertirlo en el establecimiento de industrias en una región que carecía de un floreciente mercado potencial debido a la pobreza de las masas que la poblaban. Seguramente se estaban produciendo algunas lentas mejoras; ahora bien, los cambios que estaban teniendo lugar en el norte, al crear una sociedad cualitativamente diferente en muchos aspectos del tradicionalismo sureño, ampliaban

el abismo existente y aumentaban la incomprensión entre ambas regiones.

Evidentemente las fuerzas del mercado no evolucionaron sin la influencia del estado. Hemos hecho mención ya de sus actividades respecto a la desamortización y venta de las tierras propias y de la Iglesia y respecto a los ferrocarriles, la moneda y las finanzas públicas. Todo ello favoreció la transformación económica, aunque no siempre de forma positiva. En el mejor de los casos, podría decirse que —a costa de un alto precio— se estaba creando la estructura política para el desarrollo de una vida económica moderna. En sentido más positivo —aunque no queremos implicar que las actividades en cuestión fueran beneficiosas desde un punto de vista económico— la intervención estatal contribuyó al alza de una industria de bienes primarios y a la aparición de un sistema de transportes más apropiado. Los principales medios para el intervencionismo estatal fueron la ayuda financiera a los ferrocarriles y a la marina mercante, y los aranceles. Un factor influyente de primer orden en la conformación de la política oficial fue la caída de los precios durante la depresión que siguió a 1873.

Después de 1860 se pudo contar con los ferrocarriles para consolidar la recién adquirida unidad y como medio favorecedor de la prosperidad económica. Así pues, en frases de Clough, llevóse a cabo «un esfuerzo que podríamos calificar de frenético, por parte del gobierno, en la construcción de ferrocarriles en todos aquellos lugares en que no existían».

Una gran parte del dinero público se destinó a la construcción ferroviaria, lo que imponía una fuerte carga sobre el erario. En 1865, los ferrocarriles fueron vendidos a empresas privadas, pero sus vicisitudes financieras subsiguientes hicieron que el estado regresara a la palestra como principal proveedor de fondos, de modo que hacia 1880 unos dos tercios del sistema férreo habían revertido a manos del estado. En 1884, una nueva planificación ferroviaria consolidaba las líneas existentes en un sistema de cuatro líneas principales, cuya infraestructura era de propiedad estatal y la do-

tación material corría a cargo de compañías privadas. Este sistema no funcionó a satisfacción de ninguna de las dos partes y, al terminar en 1905 el contrato bipartito, el grueso del sistema ferroviario volvió a manos del estado.

A pesar de que el estado italiano se encontraba bajo la presión de una fuerte deuda, aportó una contribución financiera esencial al establecimiento del sistema férreo. Sin duda alguna, la contemplación de la disposición geográfica del país otorgaba gran importancia al perfeccionamiento de los medios de comunicación interiores. A él siguieron forzosamente muchos de los efectos típicos ya en toda construcción y explotación de ferrocarriles. Lo más notable, quizá, fue el establecimiento de una gran industria del hierro y el acero, así como de una gran industria de maquinaria, que no habrían existido de otra forma. Con ello se otorgó un estímulo general a la inversión en ciertas industrias y ramas de la agricultura que destinaban su producción a mercados más amplios y lejanos que los accesibles en el período preferroviario. Tampoco podemos poner en tela de juicio que, al facilitar la libre circulación de personas e ideas, el ferrocarril contribuyó a la disminución de las disparidades regionales y a una mayor eficacia de la unión política. Sin embargo, una vez dicho todo lo posible en favor de los efectos beneficiosos del ferrocarril, quedan algunas dudas acerca de la eficacia de esta forma de inversión. Como ha señalado Gerschenkron, la construcción de las principales líneas férreas precedió en una década o más el primer gran acelerón del desarrollo económico italiano, que debemos situar en el período que va de 1906 a 1908. No tuvo, por tanto, un efecto tan acentuado durante el siglo XIX como en algunos otros países; de hecho, cuando este primer empujón de la industria tuvo lugar, lo hizo con menos fuerza de la debida, ya que los ferrocarriles habían sido ya construidos. Dejando esto a un lado, puede argumentarse que los recursos invertidos en la construcción ferroviaria tuvieron, por lo menos en parte, un enfoque erróneo y que otras formas de inversión hubieran

prestado mayor estímulo al desarrollo; podríamos citar entre ellas las inversiones en carreteras locales, educación, sanidad pública, regadío, etc. Sin embargo, la mentalidad predominante de la época dificultó un enfoque planeado del desarrollo y parece asimismo evidente que los ferrocarriles ejercían una especial fascinación sobre los políticos, empresarios, banqueros e inversores de clase media, como forma de inversión de capital más susceptible de reportar resultados materiales benéficos. Además, en el período subsiguiente, el capital podría buscar otras salidas, una vez realizado el gran gasto que el tendido de una red ferroviaria básica suponía.

Puede decirse que la intervención del gobierno en materia de ferrocarriles condujo a la creación artificial de un sector industrial pesado que, de otro modo, hubiera sido de menores proporciones o de crecimiento más tardío. Desde el punto de vista del nacionalismo económico, esto hizo —al reducir la dependencia del exterior con respecto a los suministros de máquinas y materiales industriales básicos— que las inversiones que obligaba a efectuar valieran realmente la pena. Basándonos en un puro cálculo económico, los beneficios ya no son tan claros. Estas industrias tan costosas necesitaron pronto protección arancelaria y otras formas de ayuda para seguir existiendo. Iban asimismo estrechamente unidas a la provisión de armamentos y, en la medida de su propia influencia política, sus dueños mostrábanse favorables a las medidas políticas expansionistas en el terreno extranjero y en el colonial que, a su vez, hacían derivar los limitados recursos disponibles hacia usos no productivos. Con todo ello, el capitalismo italiano pasó a tener una estructura muy desarrollada en sus niveles altos pero asentada sobre fundamentos movedizos. Mientras en su base seguía arrastrando hasta bien entrado el siglo veinte un gran porcentaje de pequeñas industrias atrasadas además de un sector agrario de proporciones excesivas y también excesivos rasgos precapitalistas, contenía también un número relativamente reducido de grandes empresas comparables en escala y méto-

dos de organización a las de los países más avanzados.

La cuestión de la ayuda estatal a la marina mercante es aún más problemática. Por causa de su situación geográfica y de la longitud de su costa marina, la península italiana no podía desarrollarse sin una gran cantidad de comercio portuario y vínculos marítimos con el mercado mundial. La vulnerabilidad de la costa ante posibles ataques aportó también un aspecto estratégico a la cuestión, al que se aferraron rápidamente los nacionalistas. Italia aparecía además en escena como país unificado en un momento en que se estaban desarrollando grandes cambios técnicos que transformaban el transporte marítimo y colocaban la construcción naviera en función de la de una industria del hierro, acero e ingeniería mecánica. La elección parecía residir o bien en permitir que las fuerzas del mercado decidieran por sí mismas, en cuyo caso el comercio marítimo italiano hubiera permanecido predominantemente en manos extranjeras y el país subordinado al poderío naval inglés para la defensa de sus costas, o bien en un intervencionismo estatal del tipo que muchos países en estadios parecidos de desarrollo habían adoptado. La segunda elección se hacía inevitable, por lo que la cuestión pasó a ser la de qué cantidad y tipo de ayuda debería otorgar el estado a la industria naval. A pesar de los préstamos y subvenciones a los propietarios de barcos, la posición relativa de la marina italiana empeoró en la década de 1870. Se incrementó la ayuda, se la hizo más sistemática y se otorgaron subvenciones para aquellos barcos que fueran construidos en astilleros italianos, destinadas a favorecer sobre todo a aquellos navíos susceptibles de uso bélico, si llegaba el caso. Una sucesiva serie de leyes que suponían fuertes donaciones del erario público, hicieron que la bandera italiana siguiera ondeando en los mares y posibilitaron una dotación de navíos modernos para las principales líneas de navegación, aunque en 1913 menos de un tercio del transporte a vapor provenía todavía de astilleros nacionales. Parece, por otro lado, que hubo gran derroche tanto en el aspecto de la construcción como

en el de explotación de los barcos por parte de las compañías que gozaban de los favores gubernamentales, los cuales las ponían al abrigo de la competencia extranjera. Toda la operación llevaba en sí misma un elemento de prestigio.

La política naval, lo mismo que la de los ferrocarriles, contribuyó a dar al capitalismo italiano su fisonomía particular durante este período. Se solicitó la ayuda estatal debido a la debilidad de la industria pesada y al atraso italiano en general, en comparación con otros países industrializados. Además de beneficiarse de la ayuda concebida al sector de los transportes, estas industrias consiguieron también la implantación de elevados aranceles y otras modalidades de ayuda estatal. En el sector de la industria pesada, que no empezó a desarrollarse con rapidez hasta la década de los años noventa, así como en algunas de las industrias basadas en las nuevas técnicas de inicios del siglo XX, la financiación y promoción bancaria jugaron un papel de importancia vital. A pesar de los inconvenientes con que tropezaba el capitalismo italiano, produjo una buena galería de empresarios de primera fila; se desarrolló rápidamente y en cierto sentido este proceso tuvo lugar a modo de crecimiento en invernadero, en medio de un ambiente hostil. En vez del lento crecimiento orgánico de un gran número de empresas basado en la reinversión de beneficios y en un ambiente de competencia o en vez del recurso al capital de la clase media adinerada acostumbrada a invertir, la empresa italiana, si quería realmente despegarse del suelo o crecer, necesitaba grandes inyecciones de capital que sólo las grandes instituciones financieras podían aportar. Añadamos que el modelo para tales instituciones y para la puesta en marcha de bancos de inversión había sido sentado ya, en primer lugar, por los bancos franceses tipo *Crédit Mobilier* y, en segundo lugar, por los bancos alemanes. Los italianos no tenían más que copiar tales modelos, pero además los extranjeros —especialmente los alemanes— podían aplicar la experiencia adquirida en sus propios territorios.

La historia de la banca en este período tuvo un curso muy variado. El desarrollo del banco de accionistas pasó por un proceso acelerado durante el período del *Corso Forzoso*, sirviendo a las necesidades de las clases medias industriales y comerciales en expansión. Muchos de los nuevos bancos abarcaron más de lo que podían durante la gran expansión que terminó en 1973-74, al haberse arriesgado a excesivas implicaciones financieras en proyectos a largo plazo y en aventuras especulativas. Sin embargo, era imposible para los bancos soslayar cierto grado de entrega a financiaciones a largo plazo, ya que las demás fuentes de donde éstas podían proceder eran enteramente inadecuadas. En cierto sentido, pues, el paralelismo con los modelos francés y alemán, antes que con el inglés, venía forzado por las circunstancias en que operaban, al coincidir en un advenimiento industrial tardío todos ellos. Era tanto asunto de virtud como de necesidad, pues la cuestión estribaba en la adaptación a las circunstancias externas. Así, a pesar de las desgraciadas experiencias de la primera gran expansión y crisis, los banqueros siguieron realizando sus negocios emprendiendo inversiones escasas en número, pero de gran escala e intrínsecamente arriesgadas. Por la década de los ochenta, los bancos se encontraban profundamente envueltos en los proyectos más importantes del capitalismo avanzado: obras públicas, ferrocarriles e industria pesada. Bastaba el fracaso de algunos proyectos, excederse en uno o dos casos, o el descubrimiento de actividades excesivamente arriesgadas o claramente fraudulentas, para arruinar a bancos particulares o paralizar toda la precaria estructura del crédito y la confianza. La banca italiana no pudo, pues, escapar a sus propios fracasos, escándalos y crisis. El clímax se alcanzó en 1893 con el escándalo político concerniente a la Banca Romana, que se arruinó y arrastró consigo a otros bancos. Clough se inclina por ver algún beneficio como resultado de este episodio:

«La nación consiguió sus edificios públicos, parte de sus ferrocarriles y algunas de sus industrias, gra-

cias en parte a las pérdidas de los impositores y accionistas de las instituciones arruinadas.»

Durante los años siguientes llevóse a cabo una reorganización de la banca, empezando por la cuestión de los bancos emisores de moneda que fueron reducidos a tres y quedando el Banco de Italia en lugar preeminente. Durante la década de los noventa, la influencia y ejemplo alemanes cobraron más fuerza mediante el establecimiento, sobre los restos de bancos preexistentes, de la Banca Commerciale Italiana y la Banca di Credito Italiano. Dichos bancos imitaron la práctica alemana de combinar la actividad de banca empresarial y comercial con la concesión de créditos con garantía y con las inversiones industriales. Es de suponer que contribuyeron junto a otros bancos al resurgir del crecimiento económico que caracterizó al período 1896-1908. Sin embargo, la función bancaria no fue aceptada con la misma facilidad que en Alemania y, según Gerschenkron, su libertad de actuación fue menor. Dicho autor no le concede un papel prominente en la promoción de nuevas empresas y en la expansión de otras, en la prestación de «orientación empresarial» y en el favorecimiento de complejos monopolísticos. Por otro lado, la industria italiana dependió de los bancos en mayor grado aún que la alemana.

Hacia 1914 Italia había adquirido ya algunas de las características de un país industrial adelantado. En política, especialmente en la palestra exterior y colonial, sus líderes se comportaban como si se tratara de un colega de igual talla que las grandes potencias. De acuerdo con las estadísticas industriales básicas, a pesar de que el desarrollo italiano a partir de 1860 había sido bastante espectacular, su poder industrial absoluto y su posición relativa ponían al descubierto algunos puntos débiles de cierta consideración que debían eliminarse. El índice de crecimiento alcanzó en el primer gran despegue económico un 6'7 % anual, que no pudo mantenerse en los años que siguieron. El énfasis puesto en la industria pesada, favorecido por la política estatal y las actividades

inversoras de los bancos, así como la inevitable concentración que tuvo lugar en este sector, hicieron la estructura industrial más desproporcionada aún, si tenemos en cuenta el alto desarrollo de los niveles superiores frente a la escasez de base. La plenitud de impacto de este rápido crecimiento había incidido sobre unos pocos sectores y áreas geográficas, emplazadas principalmente en la región norte ya más avanzada por aquel entonces. Aunque el desarrollo seguía avanzando también por otras zonas de Italia, no aparecía ningún síntoma que indicara la desaparición de las disparidades existentes entre el norte y el sur. De hecho, a causa de la ausencia de todo tipo de transformación estructural en el Mezzogiorno, los rasgos del dualismo económico hiciéronse más acentuados y el debate político sobre sus causas más mordaz. Con todo ello se vio reforzada la tradicional hegemonía norteña. La impotencia de transformación económica global, las limitaciones inherentes al mercado interior como consecuencia de la persistente prevalencia de la agricultura —gran parte de la cual seguía constituyendo una base de mera subsistencia—, afectaron a su vez al ritmo de crecimiento. La gran expansión inicial no había calado muy hondo en el atraso hereditario de una gran fracción de la península; una vida de pobreza y dificultades seguía constituyendo el bagaje de una gran mayoría.

Por más que Italia empezara a adquirir los rasgos de un país industrial moderno, en el norte por lo menos, este crecimiento, por importante que fuera, iba ligado a síntomas de extrema desorganización social e incluso desintegración. Era algo excelente proveer para la educación superior de quienes pudieran costearla, pero la cifra creciente de jóvenes educados de clase media encontraba pocas oportunidades para sus ambiciones en una sociedad que permanecía relativamente subdesarrollada. El deseo e incentivo a ingresar en la vida empresarial o comercial eran escasos, como lo era la plena convicción intelectual de la desiderabilidad de un crecimiento económico más rápido. La vida política sufría el descrédito del com-

binacionismo intrigante y corrupción parlamentarios. Quienes buscaban la seguridad y reunían los requisitos o influencias adecuados, la encontraban en las ramificaciones tentaculares de la burocracia estatal. En ella se albergaba un contingente numeroso y descontento de opinión educada, generalmente escéptica e individualista, en la que podía encontrarse sostén para el nacionalismo y las aventuras imperialistas. Esto reflejaba la debilidad y falta de autoconfianza de la clase media italiana, las dificultades domésticas que el crecimiento industrial tendía a agravar y la posición en el mundo de un recién llegado cuyos gobernantes lo consideraban una «gran potencia», pero que carecía de medios materiales para desempeñar su papel con éxito. Para grandes contingentes de campesinos todas las salidas parecían cerradas dentro del país y millones de ellos emigraron. El hecho de la emigración, aparte de ofrecer alguna justificación espúrea para las aventuras coloniales de los políticos, imponía una carga adicional sobre la economía. De hecho, muchos de los emigrantes se encontraban en los albores de su vida productiva; el coste de su manutención durante sus años de improducción había recaído sobre Italia y a continuación habían pasado a formar en las filas de mano de obra de otros países, lo cual hacía que sólo sus envíos de dinero contribuyeran a la economía de su país natal.

De la misma manera que Italia adoptó desde el principio las técnicas y formas de organización más avanzadas, elaboradas en los países más desarrollados, de esta misma manera su estamento obrero adoptó las doctrinas y métodos del movimiento obrero internacional. Desde la década de los noventa la historia obrera estuvo caracterizada por una gran turbulencia y por una reacción de la clase dirigente que, aun admitiendo ciertas concesiones que ayudaron a elevar las condiciones laborales del norte hasta niveles occidentales, fue generalmente de naturaleza represiva. En cualquier caso, dejando aparte las disensiones ideológicas del movimiento obrero, características de todos los países, el carácter lento y desigual de la

industrialización implicaba que la clase obrera fuera una minoría altamente concentrada en unos pocos lugares y con niveles materiales bastante por encima de los de la gran masa de pequeños campesinos y trabajadores agrícolas. La falta de homogeneidad, las disparidades sociales y económicas, el bajo nivel educativo, la limitada franquicia hasta 1912, la composición intelectual del liderato socialista, militaron entre los factores contribuyentes a la debilidad del movimiento obrero en el período que precedió a la Primera Guerra Mundial. Añádase a esto que, en general, las combinaciones de partidos en el mismo gobierno que, mediante un proceso de compromiso, satisfacían a los diferentes sectores de estamentos propietarios, pudieron obtener una reserva de apoyo entre el campesinado de las áreas más atrasadas (si exceptuamos los lugares de fuertes sentimientos clericales), con el que oponerse a las peticiones de la clase obrera.

Es evidente que el desarrollo económico italiano legó al siglo xx todo un complejo de problemas sin resolver, más enmarañados aún como consecuencia de la intervención en la Primera Guerra Mundial, que prepararon el camino para la dictadura de Mussolini. En realidad, los fundamentos en que se basaba el mantenimiento de las instituciones del parlamentarismo burgués eran muy limitados y de él se sentían alienados muchos elementos de la clase media, por no decir nada de grandes contingentes de masas trabajadoras que nunca lo aceptaron.

Los logros económicos del capitalismo italiano antes de 1914 deben ser contemplados a la luz de esta precaria estructura social y política que parecía estar preparando el terreno para un gobierno autoritarista. El intervencionismo democrático o, para ser más estrictos, parlamentario, hizo posible tan sólo un tipo unilateral de desarrollo en las circunstancias en que Italia se encontraba. Se respetó el axioma de preservar los intereses creados, si éste era el precio a pagar por su apoyo político. Los nuevos intereses que podían movilizar presión suficiente, podían asegurar beneficios estatales. Quienes carecían de voz y voto fueron

prácticamente postergados. No hubo, como Gerschenkron señala, compromiso ideológico en el desarrollo económico. Es más, existían fuertes tendencias tradicionalistas entre los sectores educados y propietarios de la sociedad, que se oponían al cambio y se mostraban indiferentes u hostiles a las nuevas fuerzas del creciente capitalismo. Ningún cambio social profundo había allanado el camino para un crecimiento económico más rápido e igual. Esto puede aplicarse especialmente al caso del sur, que había sido incorporado al reino en el buen entendimiento de que serían respetados los derechos de propiedad existentes y los intereses establecidos.

El argumento tendente a afirmar que la ausencia de una revolución agraria favoreció el desarrollo del capitalismo italiano al conservar una distribución de los ingresos conducente a la acumulación de capital, no parece sólido. En primer lugar, el ritmo de crecimiento de los ahorros no era alto, debido a la tendencia social entre los ricos a un gasto muy elevado. En segundo lugar, en los sectores líderes del desarrollo una gran parte del capital era proporcionado por los bancos y el estado, no por individuos o corporaciones económicamente fuertes. Lo que debe juzgarse es la política de inversión practicada por estos órganos; es decir, plantearse de hecho la cuestión de si se hubieran tomado decisiones inversoras más favorables al desarrollo, en el caso de que el poder social hubiera gozado de distinta distribución. Como señalamos anteriormente, se trata de una cuestión muy hipotética, aunque pudiera tener alguna utilidad para los países actualmente subdesarrollados. Lo que sí podría apuntarse es que se dedicaron recursos insuficientes a la educación, a la agricultura y a mejoras del medio social, mientras que se dedicaron recursos excesivos al transporte, industria pesada, armamentos, aventuras coloniales y aparato estatal. Esta distribución inadecuada reflejaba el equilibrio de fuerzas políticas y sociales surgidas del Risorgimento. No se sigue de ahí que, de haberse dado la unificación según pautas distintas y haberse visto acompañada por una revolución

social, el crecimiento económico hubiera sido más proporcionado o superior, o que la diferencia norte-sur hubiera sido menor; sin embargo, no puede excluirse esta posibilidad. No se trata de que los gobernantes y demás dirigentes erraran en sus decisiones, sino que, dada la situación en que se encontraban, no podían ser fieles a sus intereses de clase, si se comportaban de modo distinto. No debemos concluir, por tanto, que todo lo que hicieran fuera con la mejor intención. Por otro lado, concebir un curso de desarrollo distinto —pongamos por caso una revolución agraria que reforzara la posición del campesinado y le permitiera retener una mayor proporción de los ingresos de la agricultura— presupondría que muchos otros aspectos de la vida social habrían cambiado también. Es imposible afirmar lo que habría ocurrido, a menos que hagamos consistir esta afirmación en un puro ejercicio intelectual sobre una gama de posibles variantes. El campesinado, por ejemplo, hubiera quizás ahorrado menos que los rentistas, pero su patrón de gastos hubiera sido de cariz distinto y habría alentado un crecimiento más rápido del mercado interior. Los campesinos más ambiciosos hubieran quizás intentando aventurarse en el mundo empresarial y comercial, mientras otros hubieran podido producir en función del mercado de manera más eficiente. En realidad, la forma de financiación italiana industrial a través del excedente agrario parece haber sido ineficiente; había demasiadas pérdidas por el camino.

Sin duda continuará la controversia sobre el carácter del desarrollo económico italiano anterior a 1914, subrayando algunos el logro de haber asentado las bases de una economía moderna en un contexto mediterráneo poco propicio, acentuando otros el ininterrumpido atraso de gran parte del país y la comparativamente limitada extensión de la industrialización. Todo juicio parece estar influido necesariamente por la visión de los acontecimientos futuros italianos, especialmente por la caída en la dictadura de los años 1920 y el ininterrumpido problema del Mezzogiorno, a pesar de los esfuerzos realizados en aquella región

durante las prósperas décadas de 1950 y 1960. Evidentemente en Italia iban a prefigurarse muchos de los problemas planteados a países de desarrollo posterior. Sin embargo, este país formaba ya parte intelectual del mundo occidental más adelantado antes de que empezara la industrialización, lo cual facilitó en algunos aspectos la captación del proceso. Digamos además que el norte de Italia puede considerarse parte integrante del cinturón industrial del occidente europeo desde finales del siglo XIX, capaz de producir una técnica elevada y aportar otras contribuciones autóctonas. La fuerte influencia de las condiciones cuasi-africanas que predominaban en el sur, pesó fuertemente en el sentido de restringir los promedios nacionales de producción, ingresos y desarrollo. La pobreza y analfabetismo a gran escala que se daban en el Mezzogiorno, fueron el fracaso más notable de la combinación de liberalismo económico e intervencionismo parlamentario que constituyó la política económica italiana de este período.

La estructura económica italiana de la Primera Guerra Mundial era la estructura típica de un recién incorporado. Al igual que en Rusia, existía un sector moderno muy concentrado y adelantado que tenía su centro de gravedad en la industria pesada. Los grandes intereses de estas industrias las aproximaban fuertemente entre sí hasta provocar asociaciones o fusiones de empresas. No podría haber existido sin los fondos inversores proporcionados por un número reducido de grandes bancos de inversión, los cuales mantenían en consecuencia una posición dominante dentro de la economía. A pesar del papel declinante de la agricultura en las cifras globales de producción, gozaba aún de una representación excesiva y seguía dominada por pequeñas unidades ineficientes de bajo nivel productivo y escasa capacidad adquisitiva. El mercado interior de la gran industria moderna veíase, pues, muy restringido y obligado a depender de las ayudas estatales en forma de contratos —especialmente de suministros militares— y protección arancelaria.

La economía italiana creció quizá más rápidamente

de lo previsible, como resultado del desequilibrio de su estructura industrial y de la concentración de la propiedad y el control gracias a la función desempeñada por los bancos. En otros aspectos se trataba de una forma de crecimiento potencialmente inestable. El mercado interior seguía siendo pequeño y las salidas comerciales para la empresa de clase media se veían probablemente restringidas. La dependencia industrial de la financiación bancaria tenía un paralelismo en el hecho de que la solvencia de los bancos dependía directamente de la prosperidad industrial. En tiempos de crisis los grandes bancos debían acudir al estado en busca de ayuda. El carácter de la organización financiera italiana consistía, pues, en la creación de un poderoso bloque de intereses capaces de influir en las decisiones políticas. Más tarde, como ha señalado un moderno investigador, Jon S. Cohen, «Mussolini iba a considerar esta estructura industrial como la armazón ideal para su "Estado Corporativo"».

En el período anterior a 1914, Italia compartió la prosperidad europea y, por lo menos en las zonas industriales, predominaron las condiciones expansionistas. A pesar de ello, debe observarse la gran debilidad subyacente. Si bien aumentaron las exportaciones, las importaciones crecieron aún más deprisa, para satisfacer las necesidades de la industria con respecto a combustible y materias primas, al igual que las exigencias de una creciente población respecto a las importaciones de alimentos. Los pagos invisibles provenientes del turismo y de los servicios, especialmente las ganancias de la marina mercante, desempeñaron un papel importante en la balanza de pagos. Sin embargo, el déficit restante fue compensado con los envíos de dinero hechos por los emigrantes italianos de más allá del océano destinados a mantener a sus familias o a permitirles emigrar a su vez. Difícilmente puede hablarse de una sólida posición financiera, cuando la emigración de un país incapaz de mantener a sus hijos proporcionaba al mismo tiempo la solución equilibradora de su balanza de pagos.

Afirmemos, pues, que a pesar del considerable avan-

ce económico realizado, hacia 1914 la economía italiana no había podido superar sus handicaps heredados. Seguía reflejando en su estructura las grandes disparidades regionales que la unificación política del país había sido incapaz de solucionar. La conservación de la estructura social tradicional después de 1860 y, en particular, el hecho de que el Risorgimento no hubiera estado acompañado de reformas agrarias, fueron probablemente —y a pesar de algunas argumentaciones en sentido contrario— los factores que retrasaron el cambio económico. Por ejemplo, además de impedir el trasvase de recursos de la agricultura a ocupaciones más productivas, fueron simultáneamente causa y efecto de la debilidad del empresariado italiano y de la reluctancia que las clases acomodadas mostraban hacia la inversión industrial. Resultado de todo ello fue que la aceleración del desarrollo industrial dependió fuertemente del sostén estatal y de los fondos inversores proporcionados por los bancos. En vez de reproducir las etapas por que habían pasado los países de industrialización anterior, Italia —al igual que Rusia— «quemó etapas» y, aunque la economía seguía siendo en su mayor parte de cuño agrario y gran parte de su producción industrial seguía siendo obra de artesanos que trabajaban a pequeña escala, se alzaban sobre esta base tradicional grandes empresas del tipo más moderno. Es más, fue en los nuevos gigantes industriales y en los ya notables inicios de industrias basadas sobre las nuevas técnicas del siglo XX —para las que los handicaps italianos en la posesión de recursos naturales apenas representaban trabas—, que se prefiguraba la vocación industrial moderna del país. La guerra demostró ser un gran vigorizador del sector industrial moderno que, como consecuencia, gozó de una gran expansión. Al mismo tiempo, sin embargo, todas las contradicciones sin resolver heredadas del modo en que habíase realizado la unificación política, se agudizaron peligrosamente y precipitaron una crisis social que abrió camino a la dictadura fascista. Ahora bien, el advenimiento del fascismo, que había sido preparado por un largo pro-

ceso e inauguraba una nueva era de la historia italiana, no permitió en ningún momento la resolución de los problemas seculares de la economía; pero ésta es otra historia que no vamos a discutir aquí. Con todo, el resumen de historia económica italiana que hemos presentado debería arrojar cierto grado de luz sobre las razones del advenimiento de una dictadura absolutista y aclarar el tipo de fuerzas que iban a actuar en la configuración de su carácter. A la luz de la historia de Italia, el fascismo no fue una aberración, sino que tenía sus bases en la incapacidad de las instituciones del Reino unificado de Italia, nacidas del Risorgimento, a la hora de contener las nuevas fuerzas dinámicas que acompañaron a la aparición de una industria adelantada.

Problemas para debate:

1. ¿Cuáles fueron los principales obstáculos al desarrollo económico italiano durante el siglo XIX?
2. ¿Por qué tuvo el Risorgimento un efecto tan débil sobre la estructura económica de Italia? ¿Impidió esto o favoreció el desarrollo?
3. Examina el carácter del sistema agrario italiano y sus variaciones regionales. ¿Por qué la influencia del sector agrario en la economía fue reducida tan lentamente?
4. Examina el papel de los bancos como factor de promoción industrial.
5. ¿Cuáles fueron los efectos sobre la economía italiana del alto índice de emigración a finales del siglo XIX y principios del XX?
6. ¿Por qué el problema del Mezzogiorno demostró ser de tan difícil resolución?
7. ¿Por qué no se sostuvo el alto ritmo de crecimiento conseguido en la década de 1890?
8. ¿Hasta qué punto se había convertido Italia en un país industrial avanzado hacia 1914?

7. Inglaterra de 1870 a 1914: Un pionero sometido a presiones

Los capítulos precedentes han examinado las circunstancias que presenciaron las primeras etapas de la industrialización en un cierto número de países. Las cuestiones principales han versado sobre los obstáculos impuestos al desarrollo por una economía agraria tradicional y el modo en que, en cada caso, la estructura industrial estuvo configurada por la combinación específica de factores dinámicos y ralentizantes en curso. En vez de construir prototipos económicos o de adoptar un enfoque monocausal, hemos intentado, partiendo de la evidencia histórica, describir el proceso a grandes rasgos y a la vez explicarlo. Digamos, sin embargo, que esto no ha sido realizado con el grado de rigor aparente que un tratamiento más cuantitativo o más abstracto hubieran permitido. El cuadro no ha sido siempre claro ni excesivamente preciso. Se ha visto que las explicaciones puramente económicas no son suficientes. En la evolución estructural de la vida económica de las naciones todo tipo de factores, ya sean sociales, culturales o políticos, se encuentran ensamblados en un todo que las distingue unas de otras. Al mismo tiempo, será evidente para el lector que los procesos económicos fundamentales de la industrialización capitalista se autoimponen en cada uno de los contextos y crean problemas similares y reacciones paralelas. Bajo la gran variedad de

circunstancias que podemos encontrar y que van desde Iuglaterra a Italia o desde Rusia a Alemania, existe simultáneamente una cierta identidad impuesta por la acumulación de capital, la movilización de un proletariado industrial, y las exigencias de la tecnología mecánica y de la organización industrial moderna. En todos los casos, cualquiera que haya sido el papel desempeñado por el estado, el grueso de las peticiones económicas importantes ha sido tomado por individuos particulares en respuesta a los indicadores del mercado y en busca de la obtención de beneficios. En la conducta de estos individuos —los empresarios capitalistas— así como en la de todos los otros *dramatis personae*, entran muchas consideraciones irreductibles a mediciones cuantitativas, que han sido seleccionadas del contexto cultural dominante. Desde un punto de vista histórico, jamás tratamos con puros hombres económicos asociados a mercados perfectamente competitivos o a una economía capitalista químicamente pura. Por esto toda valoración histórica debe ser, en último término, cualitativa y, por tanto, no tan precisa como algunos quisieran. De hecho, no hemos intentado conseguir en este libro esta falsa exactitud ni sentimos ninguna clase de desánimo por el hecho de que las explicaciones ofrecidas sean por su propia naturaleza inacabadas, provisionales y discutibles. Sólo mediante la revelación de los problemas, el ofrecimiento de hipótesis y la invitación a que otros refuercen los argumentos (o los rebatan mediante evidencia empírica contraria o mediante una hipótesis alternativa más convincente o de mayor consistencia interna) puede la historiografía realizar avances verdaderos.

Esta profesión de fe metodológica resulta apropiada en esta etapa final en la que examinamos un caso bastante distinto de los otros que atrae cada vez mayor interés por parte de los historiadores económicos actuales. Hasta ahora la materia de estos estudios ha sido el desarrollo —más o menos rápido o feliz— de economías industriales nuevas o jóvenes. Sin embargo, la economía inglesa posterior a 1870 había avan-

zado ya un trecho considerable hacia su conversión en una sociedad predominantemente industrial. El establecimiento de sus principales industrias y de muchas empresas particulares se remontaba a varias generaciones atrás, en algunos casos al siglo anterior. Sus principales líneas férreas estaban ya construidas, su panorama industrial determinado en gran parte por un proceso de edificación urbana y la explotación de los recursos minerales se remontaba a varias décadas. Su sector agrario había perdido su influencia relativa en un grado nunca alcanzado e iba a restringirse todavía más durante la mitad siguiente de siglo. Las relaciones capitalistas tenían un historial ininterrumpido de muchos siglos y el estamento asalariado constituía ya la inmensa mayoría de la población. A todos los efectos prácticos el campesinado había desaparecido como clase, y el sistema agrario, aunque plenamente capitalista, se había desarrollado de manera que permitía la supervivencia de un estamento de grandes terratenientes cuyo poder se basaba en la tierra —y especialmente en la sociedad rural, que contenía aún algunos elementos que a grosso modo podían calificarse de «feudales»—. Ahora bien, el poder económico residía principalmente en una clase social numerosa y confiada en sí misma de industriales, comerciantes y financieros burgueses, cuya influencia y riqueza conjuntas en esta época no tenían parangón posible. Estos fueron los primeros grandes beneficiarios de la aparición de un industria moderna, cuyo carácter estaba en función del momento y de las circunstancias bajo las que tuvo lugar la industrialización en Inglaterra. Por medio del proceso normal de indivibilidad hereditaria de un sistema de propiedad privada, por medio del matrimonio entre afines y de una conservación estudiada de la riqueza, habían nacido un cierto número de grandes fortunas industriales. Si bien muchas de las firmas de que derivaban dichas fortunas parecían pequeñas a la luz del período que se iniciaba de grandes empresas y de integración comercial, eran, en cambio, por su veteranía, relativamente grandes. En cualquier caso, favorecieron la aparición

de individuos acaudalados y representaron un alto grado de concentración de la propiedad productiva en en las manos de unos pocos.

Como país industrial pionero, dominador de un mercado mundial que las propias necesidades del capitalismo británico habían contribuido a crear, seguía actuando en un medio altamento favorable. La evolución de los problemas que iban a surgir con el tiempo empieza propiamente con la enumeración de las ventajas ya adquiridas.

Los empresarios británicos conservaban una ventaja considerable sobre sus rivales en el terreno de los costes de producción en los principales tipos de artículos manufacturados introducidos en el comercio mundial. En su mayor parte se manifestaban defensores dogmáticos y acérrimos del libre comercio. Si los extranjeros encontraban un mercado en Inglaterra para algunos de sus artículos manufacturados, sobre todo especialidades de alta calidad o artículos que por razones particulares les proporcionaran una ventaja comparativa en los costes, esto no era razón, a sus ojos, para excluirlos. En general no había ninguna necesidad de preocuparse demasiado por la competencia extranjera en los sectores básicos de la industria manufacturera. En la recesión que siguió a 1873, hubo más alarma en Europa ante la intensificación de la competencia inglesa, que en Inglaterra ante la competencia extranjera; en el primer caso, éste fue un poderoso factor que contribuyó a la readopción arancelaria que inició su vigencia a finales de esta época.

El desarrollo de la industria en el Continente y en los Estados Unidos durante el período precedente, había contribuido a la expansión de mediados de la era victoriana. Esto creó una necesidad de suministros básicos, tales como el hierro para los ferrocarriles; amplió el mercado del carbón; hizo también que los mayores ingresos de los europeos les capacitara para adquirir un mayor número de bienes de consumo procedentes de Inglaterra. Ante el capital inglés se abría una nueva e inmensa salida, al tiempo

que firmas e instituciones especializadas se establecían en Londres como consecuencia de todo ello. Toda tendencia a la inversión interior veíase contrapesada y disminuida con la creación de un sistema destinado a canalizar una parte de la corriente de ingresos de la gente acaudalada hacia nuevas inversiones en el extranjero, de las que obtener mayores ingresos. Dentro del patrón inversor cosmopolita que sucedía a toda nueva industrialización, así como a toda producción primaria, los diversos países podían acudir al mercado londinense para sus necesidades.

Algunas de las zonas en que intervinieron el comercio y la inversión británicos, formaban parte del imperio formal o informal de la economía dominante. Las colonias, especialmente la India, eran mercados cautivos y terreno privilegiado para la inversión de capital inglés. Había otras regiones del mundo, especialmente en Sudamérica, que sostenían una relación complementaria casi perfecta con el «taller del mundo».

La posición ocupada por la empresa y el capital británicos en las regiones productoras de materias primas, significaba también un beneficio para éstas en función de la extensión de la industria en Europa y Norteamérica. Los países en trance de industrialización debían acrecentar sus adquisiciones de materias primas a través del mercado mundial, es decir, de las zonas dominadas por el capital inglés. La financiación y aseguración de sus cargamentos atrajo a cada vez mayor número de empresas hacia la *City* de Londres, que podía ofrecer este tipo de servicios en condiciones sin competencia.

Como consecuencia del desarrollo precoz de una economía interior plenamente capitalista, dependiente de una intrincada red de crédito, y como consecuencia también de su posterior liderazgo en el comercio mundial, Inglaterra se convirtió en el centro financiero del mundo y la libra esterlina pasó a ser la unidad sobre la que giraba todo el sistema monetario mundial. Mediante la extensión del patrón oro, que era esencialmente un patrón británico, todo el

mundo gozó de un sistema monetario que permitía un grado notable de flexibilidad, así como de estabilidad. Dicha estabilidad monetaria y la libre convertibilidad fueron una tradición que duró hasta 1914, como consecuencia de la posición internacional de Inglaterra.

La prosperidad británica y el predominio económico eran cosas que iban inseparablemente asociadas en la mente de los burgueses a un sistema de mercado cuasi-automático, a la empresa individual competitiva e individualista, a un mínimo de interferencia estatal, al libre comercio internacional y al patrón oro. En general, y a pesar de ciertas vacilaciones temporales en algunos sectores, estos atributos del capitalismo en su momento de apogeo conservaron la devoción de la burguesía a lo largo del período que nos toca examinar. Era inconcebible todo planteamiento de una mutación del sistema que se levantaba sobre estas bases.

Hasta la década de los setenta conserva cierta vigencia la afirmación de que las decisiones tomadas en Inglaterra o por súbditos británicos residentes más allá de los mares, tenían mayor influencia sobre la configuración de la economía mundial que la que pudieran tener sobre Inglaterra las decisiones adoptadas por extranjeros. Sin embargo, a partir de este momento empieza a suceder exactamente lo contrario. Las transformaciones de largo alcance que están teniendo lugar en la economía mundial obligan a los responsables de las decisiones de alguna importancia económica en Inglaterra, a hacer una serie constante de readaptaciones. El ámbito de elección, por decirlo así, se restringe. Su grado de comprensión de los acontecimientos y la medida en que llevan a término las necesarias transformaciones, condiciona la amplitud de la adaptación a unas fuerzas foráneas a la economía inglesa. Por el momento, poca precisión más puede concederse a una generización de este tipo.

La participación de Inglaterra en el comercio mundial y en su producción industrial a principios de la década de los setenta era evidentemente anormal. No

era posible ni deseable quizás para su salud económica el mantenimiento de dicha proporción. Por un lado resultaba claro que, a medida que los países fueran industrializándose, la participación de Inglaterra disminuiría inevitablemente; por otro lado, al ser esto una condición indispensable para un desarrollo más amplio del volumen total del comercio y la producción industrial, se convertía en necesidad para la continuidad del desarrollo en Inglaterra. La demanda mundial de productos británicos no podría seguir en aumento, a menos que los extranjeros dispusieran de mayor capacidad adquisitiva; para poder incrementar su presión sobre la demanda mundial, éstos tenían que desplazar los recursos de la agricultura hacia salidas más productivas, es decir, debían industrializar. Por su propia naturaleza, la industrialización tendía a la construcción de unas industrias que excedían la demanda de las economías nacionales en que el mundo estaba dividido. Para que tales industrias pudieran tener una base sólida, necesitaban poder vender sus artículos más allá de las fronteras nacionales. Esto suponía que las empresas debían producir a menores costos y vender con más ardor que los exportadores industriales ya establecidos, ingleses en su mayor parte. Por esto, después de 1870 aproximadamente, la extensión de la industrialización conllevó una intensificación de la competencia internacional de productos manufacturados.

La extensión de la industrialización a escala mundial creaba un nuevo contexto internacional para la empresa inglesa, cuyos rasgos sólo resultan claros mediante una visión retrospectiva. Hablando en general, las decisiones empresariales o de cualquier otro tipo se toman sobre la base de la experiencia anterior y en el supuesto de que en el futuro inmediato las cosas seguirán siendo aproximadamente análogas a como han sido en el pasado. Si esto ha sido confirmado a lo largo de un prolongado período, se forman hábitos arraigados difíciles de cambiar, aun cuando una y otra vez las cosas se desarrollen de modo algo distinto a las previsiones. Pueden darse además otras inflexibilida-

des intrínsecas que hacen difícil la adaptación al cambio, o modos de sostener los ingresos con un mínimo de adaptación a corto plazo, a costa de una deterioración imprevisible a largo plazo de la posición ocupada en el mercado.

En los nuevos países industriales los empresarios podían gozar de las ventajas de su incorporación tardía. Como ya hemos visto, se veían presionados al mantenimiento de un bajo nivel de costos para poder hacer frente a la competencia inglesa, si no en el interior (donde la protección arancelaria resultaba excesiva), sí en el mercado exportador. Tenían la posibilidad de empezar con las más avanzadas técnicas y disponían de una amplia gama de elección para la ubicación y construcción de sus fábricas. Lo imprevisible radicaba en el hecho de haber empezado sin hábitos o inhibiciones industriales preestablecidas; por ejemplo, aceptaban o podían buscar la participación bancaria o alguna forma de ayuda estatal. Como recién llegados, tenían pocas o ninguna reservas a que recurrir; el precio del fracaso era la bancarrota. Las fuerzas competitivas actuaban de lleno, al carecer del apoyo amortiguador de una riqueza heredada o de una posición establecida en el mercado. También la introducción del producto en el mercado resultaba dura para el recién llegado; se empezaba imitando los productos de las firmas ya establecidas e intentando a la vez producir uno mejor. De ahí los tan conocidos casos de empresas alemanas que estudiaban los mercados uno por uno con asiduidad, a fin de acomodarse con más exactitud que sus rivales ingleses ya establecidos a las necesidades de sus clientes extranjeros.

En Inglatera los pioneros trabajaban ahora con ciertas desventajas. En el pasado se habían realizado fuertes inversiones no sólo en las instalaciones industriales, sino también en la infraestructura, por ejemplo en ferrocarriles y servicios portuarios, que representaban ahora un lastre por su antigüedad. Resultaba evidentemente impracticable desde un punto de vista económico empezar de nuevo desde cero, echar abajo las fábricas existentes, reubicar las industrias y des-

truir los servicios. Por un lado, parte de esta inversión había sido ya plenamente amortizada, de manera que su utilización implicaba solamente los costos de mantenimiento y reposición. Una contabilidad económica ortodoxa justificaría, por tanto, el mantenimiento en uso de una dotación total o parcialmente anticuada. El problema de la «depreciación moral» debía aparecer forzosamente en una economía que había pasado por un rápido proceso de industrialización en una etapa temprana del desarrollo tecnológico. El incesante avance técnico y a ritmo acelerado de las economías nacionales de la competencia, agudizaban el problema, aunque ello no implicara necesariamente su reconocimiento en aquella época. Así, si comparamos dos industrias, una perteneciente a un país de industrialización temprana y otra a la de un recién llegado, la primera presentará un alto porcentaje de material viejo y anticuado, mientras que la segunda estará equipada y organizada de acuerdo con las exigencias de las últimas técnicas. No se sigue de ello que esta segunda deba gozar de menores costos, puesto que el material antiguo se ha amortizado ya a sí mismo, por lo que la industria antigua puede, por tanto, ser más rentable. En tal caso, es posible que sus dueños no sintieran ningún aguijoneo especial en el sentido de reponer rápidamente dicho material antiguo o de mejorar su organización y métodos. Cuanto más firmemente asentada sea su posición en el mercado, más probable será que reaccionen lenta y letárgicamente ante la aparición de la competencia.

Las restricciones familiares impuestas al empresariado británico en este período deben ser examinadas a la luz de la situación que hemos descrito. La justificación de una economía de mercado se basa históricamente en su capacidad de estimular el desarrollo de las fuerzas productivas con mayor plenitud que cualquier otro sistema alternativo. El problema que surge del estudio del comportamiento de los empresarios que operaban en los primeros países industriales, es el de discernir si su adhesión al axioma de los beneficios en una economía de mercado no llevó inevi-

tablemente en cierto momento a una reducción del proceso de desarrollo. Realmente esto es así, a no ser que pueda demostrarse la posibilidad de que los empresarios fueran, por decirlo así, infieles a su finalidad que, económicamente hablando, es la búsqueda de beneficios.

Debe recordarse, sin embargo, que el empresario era el producto de fuerzas ambientales complejas, no un puro hombre económico. Aun cuando lo fuera, sus decisiones estarían primordialmente en función de las situaciones de mercado inmediatas; y aquello que estaba perfectamente justificado de acuerdo con los intereses de su empresa dentro de un círculo temporal limitado, podría llevar, en el caso de que otros reaccionaran paralelamente en situaciones parecidas, a unos sucesos a largo plazo que significaran un detrimento general. Por ejemplo: aunque puede ser perfectamente correcto desde un punto de vista contable omitir la introducción de ciertos perfeccionamientos técnicos, a largo plazo esto puede cargar sobre la industria nacional una proporción abrumadora de maquinaria vieja y anticuada, incapaz de hacer frente a un rival bien equipado y de técnica progresista. Puede suceder que las fuerzas competitivas no fueran lo suficientemente fuertes para conjurar la evolución de esta situación: el mercado interior ofrecía generalmente cierta protección frente a la competencia exterior debido a los costes de los transportes, y los mercados extranjeros podrían estar asimismo protegidos de algún modo, y aún más los mercados coloniales.

Existe, pues, toda una gama de aspectos no-económicos a tener en cuenta. En un sistema de propiedad privada las decisiones económicas están influenciadas por la existencia de una acumulación de riqueza, por el deseo de conservarla, de disfrutar de ella o de multiplicarla. En determinadas circunstancias, quizás en todas, el hombre de empresa es esclavo de la acumulación. Para seguir ejerciendo su actividad debe realizar beneficios, y para realizar beneficios debe invertir una parte o la totalidad de los que está obteniendo. La necesidad de inversión es, por tanto, algo que se le

autoimpone; lo único susceptible de elección es la cantidad, destino y naturaleza de ella. El prototipo de empresario *selfmade* de la primera Revolución Industrial fue un caso típico de dedicación acumulativa; reinvirtió en la empresa un gran porcentaje de los beneficios, extrayendo una cantidad comparativamente pequeña para su propio consumo. Sus hijos y nietos no tuvieron necesariamente tal precisión acumulativa. Al haber heredado un negocio ya en marcha y una fuente previa de ingresos, eran gente de riqueza y posición, influenciables por diversas presiones sociales que tendían a efectuar una dicotomía entre su identidad personal y la de la empresa. De ahí la tendencia, que solía aparecer en la segunda y tercera generación de familias industriales, a diversificar sus intereses y empezar a asemejarse en su comportamiento al ya existente estamento de terratenientes ociosos. En un cierto sentido, las empresas tendían también a ser administradas como una propiedad, más que como instrumento de producción y acumulación de riqueza.

Allí donde las industrias eran propiedad de un número relativamente pequeño de familias acaudaladas, no había problema de escasez de capital inversor; solía suceder más bien que la fuente de ingresos fuese tan uniforme, que sus miembros se acostumbraban a tal seguridad. La prudencia podía aconsejar cierta diversificación de bienes, y la tendencia general a una vida y a un ritmo de gastos más desenfrenado se hacía asimismo irresistible. Esto pudo significar una decadencia de la calidad de la dirección empresarial en el sentido de que podía estar menos interesada por el mejoramiento de las posiciones en el mercado que por el mantenimiento de las conseguidas en el pasado. El industrial rico se sentía en este caso más inclinado a gozar de su riqueza, poder y prestigio, que a preocuparse por elevar los índices de producción. Es difícil inculpar este tipo de comportamiento, ya que se trataba de una reacción a las circunstancias dominantes del medio. En una visión retrospectiva y con capacidad interpretativa, puede demostrarse que una multitud de reacciones paralelas unidas al declive

tecnológico ya explicado pudieron ejercer efectos deletéreos sobre el ritmo de crecimiento y sobre la posición competitiva de las industrias inglesas ya establecidas, debilitando a su vez al conjunto de la economía nacional.

Una vez dicho todo esto —el caso, evidentemente, podría enriquecerse con mucho mayor lujo de detalles—, es difícil comprender qué medios hubieran podido emplearse en aquella época para modificar o detener esta tendencia. Hubo, naturalmente, contemporáneos que intuyeron la debilidad de la industria británica, que avisaron sobre el peligro de la competencia extranjera y sugirieron posibles soluciones. Lo que se deduce de todo ello es que había habido un cambio en el clima empresarial desde los días de la Revolución Industrial, que los pioneros habíanse transformado ahora en confortables conservadores que preferían ir andando rutinariamente a su paso antes que afanarse por buscar sin descanso nuevas fuentes de beneficios. Por todo ello, dada la estructura institucional dominante, el predominio de la ideología liberal y el horror al intervencionismo estatal, debe concluirse que el relativo declinar industrial de Inglaterra era un proceso inevitable. Para corroborarlo, pueden aducirse multitud de factores adicionales.

Lo que sí resulta notable y necesita explicación es la falta de presiones conducentes al cambio o, más bien, a un cambio más acelerado, ya que el proceso de adaptación no se interrumpió jamás, si bien su ritmo se hizo extremadamente lento. Dentro de la industria, la mayor parte de los hábitos adquiridos en los primeros estadios de técnica industrial se habían conservado. En la fábrica, el hombre experimentado era el rey. El adiestramiento a todos los niveles, se realizaba mediante la práctica del trabajo. Los procesos industriales fueron aprendidos y desarrollados empíricamente; pocos de quienes en ellos intervenían tenían formación alguna científica fundamental y apenas existían instituciones para estos fines. La mano de obra era relativamente abundante y adaptable, y los obreros crecían habituados a las necesidades de la indus-

tria mecánica. En aquel entonces, esto suponía una evidente ventaja para los trabajadores. Pero los salarios no eran lo suficientemente altos como para promover una continua búsqueda de medios de economización de mano de obra, ni tan bajos como para alentar una utilización descuidada de ella. La mano de obra estaba lo suficientemente preparada para utilizar la maquinaria más corriente y las herramientas tradicionales, tan bien o mejor que la mano de obra de otros países. La mecanización no estaba estimulada por escasez de obreros cualificados ni por la existencia de una mano de obra inepta que sólo pudiera utilizarse en fábricas dotadas de maquinaria automática. Simultáneamente, en las áreas urbanas —de las que Inglaterra poseía un número mucho mayor que ningún otro país— existían grandes reservas de mano de obra para trabajos temporeros, labores pesadas o quehaceres manuales mal pagados, de los que los patronos obtenían grandes beneficios.

Así pues, en algunos sectores la industria inglesa perdió sus ventajas competitivas. Había al mismo tiempo menos incentivo para la introducción de nuevas técnicas y para la creación de nuevas industrias. Un caso significativo al respecto, fue el de la industria del hierro y del acero. La industria británica había conseguido el liderato mundial en este sector en una época en que el principal material de construcción era el hierro forjado; y su estructura, ubicación y equipo estaba en función del rápido crecimiento que experimentó en este período. Con el desarrollo sucesivo de los procesos Bessemer, Siemens-Martin y Gilchrist-Thomas —que posibilitaron la explotación de grandes depósitos de minerales fosfóricos de Europa occidental y de Norteamérica— los nuevos países industriales avanzaron rápidamente en la creación de la industria del acero. El uso rentable de los nuevos procesos de producción del acero exigía la existencia de grandes instalaciones integradas, situadas estratégicamente con respecto a los suministros de mineral y carbón y capaces de aprovechar el combustible, calor, materiales y gases residuales que una serie de perfecciona-

mientos técnicos secundarios permitían. La industria británica del hierro se componía de una cifra bastante notable de empresas en mutua competencia, basadas en multitud de plantas productoras aisladas que incluían grandes gastos y técnicas antiguas. El carbón se utilizaba descuidadamente y gran parte de la producción iba dirigida a la demanda especializada de algunos clientes que deseaban un producto de alta calidad y propiedades conocidas. Cuando llegó el momento de la conversión al acero, la industria manifestó una tendencia a conservar muchas de sus anteriores características y —sobre todo a partir de la década de los ochenta, en que los productores extranjeros adoptaron el proceso Gilchrist-Thomas— perdió terreno rápidamente en favor de sus competidores. La producción total estadounidense de lingotes de hierro y acero excedió a la inglesa ya en 1890; Alemania adelantó a Inglaterra en la producción de lingotes de hierro en 1893 y en la de acero en 1905.

La cada vez menor contribución inglesa a la producción mundial debe ser considerada hasta cierto punto inevitable. Otros países poseían un mercado interior en expansión como consecuencia de su propia industrialización acelerada, mientras que el mercado inglés no adelantaba al mismo ritmo. No sólo podían satisfacer toda su propia demanda interior sin necesidad de recurrir a las importaciones inglesas, sino que para poder utilizar rentablemente sus grandes plantas recién creadas, los fabricantes de acero necesitaban irrumpir en el mercado mundial, cosa que hicieron a expensas de Inglaterra. El gran fallo inglés de este período fue el no haber conseguido adaptarse a una producción a gran escala de acero barato. Para conseguirlo, hubiera sido necesario todo un audaz programa de modernización de la industria siderúrgica. En general, los productores de hierro y acero evitaron hacerlo o fueron simplemente incapaces de empezar de nuevo. La ubicación y estructura de la industria seguían siendo en 1914 sorprendentemente similares a las de 1870. Hubo depósitos conocidos de mineral fosfórico que no se explotaron y el proceso

Thomas tan sólo se adoptó de forma muy lenta. Existía cierta repugnancia por derruir plantas anticuadas, pero no ruinosas aún, para invertir en grandes plantas integradas. Se dedicó una atención menor a la aplicación de la química metalúrgica a la producción a gran escala que en otros países. La asociación y concentración avanzaron con mayor lentitud y no existía aquella estrecha relación entre los bancos y la industria que había hecho posible la expansión del Ruhr y de la Lorena.

La industria del acero es quizás un ejemplo clásico donde parecen aplicarse las consideraciones ya expuestas. Es posible fraguar una acusación convincente de los líderes industriales por su falta de previsión, iniciativa y energía. Sin embargo, debe señalarse que sus decisiones veíanse limitadas por la inercia institucionalizada de las inversiones y estructura que habían heredado; también por el hecho de que, a diferencia de sus rivales extranjeros, no estaban creando una nueva industria, sino tratando de adaptar una antigua, ligada a su propia tradición, a unas circunstancias tecnológicas plenamente nuevas. Como propietarios de los sectores más antiguos de la industria británica, eran producto de su época y ambiente, por lo que la mayor parte de ellos no podía ver ni admitir los defectos de la política tradicional a que se habían adherido. En cualquier caso, como ya hemos insinuado, no había ninguna fuerte presión o incentivo económico en estos negocios, seguros y prósperos en general, que pudieran inducir a una innovación o expansión de ritmo más acelerado. La consigna vigente era la precaución. Hacia los años setenta y ochenta, esto hizo que los fabricantes de hierro forjado subestimaran el poder competitivo del acero. En la década de los noventa existía una desconfianza general hacia el acero Thomas y a ello se añadía el hecho de que los clientes se mostraran conservadores o poseyeran razones técnicas justificables para desconfiar de los productos elaborados por los nuevos métodos. En los años anteriores a 1905, la situación del mercado aconsejó de nuevo prudencia respecto a grandes inversio-

nes nuevas. No parece imposible, pues, encontrar buenas razones, ya que no excusas, para lo que parece el retraso técnico de esta industria concreta. Aun así, es seguro que los productores de acero desplegaron un nivel injustificado de autocomplacencia del tipo característico del período en que Inglaterra gozaba de un dominio industrial indiscutible. El antiguo liderazgo se alejaba ahora ante los ojos de los mismos empresarios ingleses, sin que éstos se dieran cuenta de la situación ni pudieran adoptar medidas efectivas para evitarlo. Una vez perdido el terreno, era mucho más difícil recuperarlo.

Este fue el castigo del tiempo, de la «madurez», en una industria clave. La historia de las otras no fue muy distinta. En cuanto a las nuevas industrias, no es que no se avanzara, sino que los principales acontecimientos en el terreno de las aplicaciones prácticas de la ciencia y la técnica a la industria tuvieron lugar en el extranjero. Además de las razones apuntadas, podríamos quizás añadir el hecho de que Inglaterra estaba ya tan bien equipada con las antiguas técnicas, que el ámbito de aplicación de técnicas nuevas se encontraba más restringido. Por ejemplo, la gran inversión en plantas accionadas a vapor y en la iluminación a gas, así como la facilidad de suministro de carbón barato, restringieron los incentivos para el desarrollo de la electricidad. La existencia de un denso sistema férreo hizo decrecer el interés por el motor de combustión interna destinado al uso en carretera. La naturaleza del mercado y la distribución de los ingresos, que seguía siendo extremadamente desigual, suponían la carencia de incentivo para el desarrollo de la producción en masa de un artículo de consumo tan caro como el automóvil. Éste se vio condenado a ser básicamente juguete del rico. En cuanto a las otras industrias de reciente creación, las que se basaban en la aplicación de la ciencia química eran probablemente las más importantes. En el campo de los tintes sintéticos y de los productos farmacéuticos, los alemanes conquistaron y mantuvieron el liderato, monopolizaron y desarrollaron las patentes más impor-

tantes y se aseguraron una posición prácticamente inexpugnable en el mercado mundial. Esta historia de éxitos fue el resultado de combinar una educación científica superior, un talento empresarial notable, la posesión de materias primas y un favorable clima legal (especialmente la ley de patentes). Ya fuera por previsión o por suerte, capital y técnica se lanzaron hacia un sector destinado a tener cada vez mayor importancia. Ni la industria francesa ni la inglesa pudieron mantener el ritmo. Cuanto más atrasadas quedaban, más difícil resultaba la recuperación.

No fue hasta el estallido de la guerra, cuando la dependencia británica, no sólo de los productos químicos alemanes, sino también de una amplia gama de otras importaciones manufacturadas vitales como magnetos, agujas de tricotar e instrumentos ópticos y científicos se convirtió en problema estratégico, que se tomaron medidas al respecto. Pero, ¿era esto sorprendente en el período de expansión y confianza generales que precedió al conflicto? Al fin y al cabo, si los productores alemanes gozaban de una ventaja comparativa en los costes —adquirida del modo que fuera— en el sector de los tintes sintéticos, ¿no beneficiaba esto a los consumidores ingleses y cumplía con el principio de la división internacional de la producción, sobre el que se basaba la política de libre comercio? Ahora bien, una industria química inglesa sólo podía existir sobre una base competitiva si se daba una combinación de protección arancelaria y ayuda estatal. Ninguna de ambas cosas era probable en las circunstancias que precedieron a la Primera Guerra Mundial. Además es difícil demostrar, salvo por razones estratégicas, la conveniencia de crear una industria protegida que las fuerzas del mercado solas no permitían aparecer.

Quede bien claro que el capitalismo británico anterior a 1914 no se vio en absoluto en circunstancias peligrosas o desesperadas, por mucho que los historiadores se hayan sentido tentados a buscar en este período las raíces de los problemas que ahora lo afligen. El capital abundaba y, si dejamos a un lado las

fluctuaciones del ciclo comercial, en ningún momento careció de salidas beneficiosas. El nuevo resurgir económico mundial tras el receso de la «Gran Depresión» permitió a las grandes industrias tradicionales gozar de una prosperidad sin precedentes. Dichas industrias atrajeron más capitales y restringióse paralelamente el estímulo a la diversificación de la estructura industrial. Desde una visión retrospectiva parece haber sido una tendencia peligrosa, pero en aquel tiempo estaba plenamente en consonancia con la reacción normal de inversores y capitalistas en busca de beneficios frente a las fuerzas de mercado imperantes. En una situación de competencia internacional cada vez mayor, los empresarios ingleses viéronse conducidos al terreno en que menores resistencias había. Buscaron, por ejemplo, nuevos clientes para aquellos productos que estaban acostumbrados a fabricar y vender en mayor escala, antes que lanzarse a la búsqueda de nuevos productos para sus antiguos clientes. A su manera, se trataba de una reacción muy lógica. En la práctica, significó que el esquema exportador británico siguiera estando en función de los productos de la tecnología antigua y que se inclinara hacia los mercados de las zonas mundiales menos desarrolladas. Esto confirmaba la tendencia a la inversión de capitales a través de los cauces antiguos, con preferencia al desarrollo de nuevas técnicas. Significó también que las exportaciones inglesas abarcaran un gran porcentaje de productos que los países en trance de industrialización empezaron muy pronto a fabricar por sí mismos.

La debilidad inherente a esta continua dependencia de las industrias exportadoras tradicionales y de los países menos desarrollados, quedó bien manifiesta tras el quebrantamiento de toda la economía mundial como consecuencia de la Primera Guerra Mundial. Las adaptaciones que debieron hacerse por aquel entonces eran excesivas para una realización inmediata, y el resultado fue que las industrias tradicionales, geográficamente concentradas, empezaron a declinar y se erigieron en responsables de las zonas deprimidas del período de entreguerras. Sin embargo, de no haber

ocurrido una guerra, es probable que tales adaptaciones hubieran acontecido en un período de tiempo más largo; otros países no se habrían industrializado tan rápidamente o en tan gran aislamiento del mercado mundial; no habría habido la presión adicional de la demanda en tiempo de guerra sobre las antiguas industrias; las inversiones mundiales y los movimientos de capital hubieran sido de orden distinto, etc. Al fin y al cabo, la Primera Guerra Mundial señaló una importante divisoria en la evolución mundial del capitalismo e impuso agudos esfuerzos sobre los países industriales de Europa. Los problemas de ella surgidos no fueron, pues, exclusivamente británicos.

Volviendo al carácter distintivo de la economía inglesa del período comprendido entre 1870 y 1914, diremos que es claramente unilateral tener en cuenta tan sólo su faceta industrial. El capitalismo inglés estaba profundamente inmiscuido y plenamente integrado en el mercado mundial. Su prosperidad estaba en función del sostenimiento de un alto volumen de comercio internacional y de la ininterrumpida existencia de oportunidades beneficiosas de inversión a escala mundial. Si bien es verdad que debía conservarse la base industrial para poder tener una economía global sólida, un sector grande y lucrativo del capitalismo inglés estaba entregado al comercio y a la financiación del mercado mundial. Las instituciones de la *City* de Londres se habían inclinado básicamente por la financiación del comercio mundial y por la captación de capital para inversiones a largo término en ultramar. Recogió muy poco capital —comparativamente— para la industria manufacturera, en cuyo sector las posiciones dominantes seguían ocupadas por los descendientes de familias antiguas y acaudaladas. El interés británico, de tanta raigambre, por la inversión de capital en ultramar, significó que el capital disponible para nuevas inversiones tendiera a crecer espontáneamente. Sobre una base nacional, pues, las nuevas inversiones de capital surgieron de las inversiones existentes. Existía, desde luego, todo un complejo sistema de cauces por los que los ingresos eran repa-

triados y llevados hasta sus destinatarios, mientras que los ahorros —no siempre de origen exterior— emprendían el camino de nuevas financiaciones. Los ingresos procedentes del exterior no se canalizaban necesariamente, si se consideran todos los factores, hacia su inversión en la economía interior. En primer lugar, debían haber razonables esperanzas de beneficio y oportunidad de invertir. Puede darse por supuesto que, aunque el porcentaje de beneficios de la inversión en el exterior no debía ser muy superior al de la inversión interior, los incrementos adicionales de la inversión interior hubieran reducido el porcentaje de beneficios, con lo que ésta habríase terminado. Este punto pudo haberse alcanzado pronto en espera de que el mercado de capital se adaptara al manejo de un mayor volumen de inversión interior y de que se abrieran nuevas oportunidades de inversión. Pero esto es una disquisición de posibilidades. En realidad, la inversión exterior jugó un papel importante en el desarrollo de la economía nacional: hizo aparecer suministros de materias primas y artículos alimenticios en cantidades crecientes y a precios relativamente bajos; proporcionó mercados para el comercio exportador que no hubieran podido ser sustituidos por la demanda interior; alentó la inversión interior en elaboración y tratamiento de artículos alimenticios, así como en manufacturas exportadoras. Estas actuaciones habían pasado a integrarse tan completamente en la economía a lo largo del siglo XIX, que no podían cortarse sin producir una catástrofe.

El crecimiento equilibrado de la economía inglesa dependía del sistema multilateral de pagos que la ligaban a la economía mundial y en su capacidad de adaptación a los cambios de la demanda mundial y de los cursos de pago. La piedra de toque de todo este sistema estribaba en la existencia de una abundante participación de capital inglés en la economía mundial y en la fuente de ingresos de ella derivada. Los ingresos provenientes de inversiones anteriores, aunados a otras ganancias invisibles, permitían a Inglaterra tener un déficit en la balanza de pagos respecto a otros paí-

ses avanzados, al constituir de hecho un mercado para sus productos industriales. Al mismo tiempo, sus superávits respecto a Inglaterra les permitían comprar materias primas y artículos alimenticios procedentes de las principales áreas productoras que se habían desarrollado con capital británico y con respecto a las cuales Inglaterra mantenía un superávit de pagos. En este complejo circuito de intercambio, como ha apuntado Saul, los ingresos británicos procedentes de sus inversiones en la India jugaron un papel esencial. Entretanto, el libre comercio inglés permitía a otros países vender sus excedentes en el propio mercado británico, con lo que equilibraban sus déficits respecto a otras zonas del mercado mundial. En estas circunstancias, surgió una cierta solidaridad internacional que no impidió, sin embargo, una vigorosa competencia simultánea en la búsqueda de mercados y oportunidades de inversión, ni unas tensiones internacionales cada vez mayores.

Aunque hubo modificaciones continuas del capital y de las fuentes de ingresos en la estructura comercial multilateral, ésta conservó sus rasgos principales hasta la Primera Guerra Mundial. Favoreció grandemente al comercio y finanzas ingleses, así como los de los demás países adelantados. Sin embargo, su conservación dependía, entre otras cosas, de una incesante inversión de capitales a largo término por parte de Inglaterra, del predominio de Londres como centro financiero, del mantenimiento del patrón oro y de la entrada libre de productos en el mercado inglés. Esta conservación fue, hasta el estallido de la guerra, asunto de interés mutuo para todos los partícipes. Para los poderosos intereses creados ingleses se trataba de una verdadera condición inexcusable, para su prosperidad, por no hablar de su supervivencia. Respecto al problema del libre comercio, era algo que dependía no sólo de los intereses creados de todos aquellos sectores empresariales que se beneficiaban de la magnitud del comercio mundial, sino también del apoyo del electorado, entre la mayoría de cuyos componentes se trataba de un principio cuasi-religioso. Discutir la posibili-

dad de aumentar las inversiones interiores a expensas de las inversiones exteriores, alentar la industria nacional por medio de derechos arancelarios, liberar la política financiera de su ortodoxo apego al patrón oro, hubiera sido lo mismo que entretenerse haciendo una serie de supuestos irreales. La economía inglesa de esta época constituía una red tupida y un todo coherente. No podía modificarse una de sus partes sin poner en marcha una reacción en cadena, como resultado de la cual nada hubiera sido lo mismo que era al principio. Además, ¿de dónde podía provenir un cambio de esta naturaleza? Tan sólo de una iniciativa autónoma, proveniente de la iniciativa privada o del gobierno, que —tanto el uno como el otro— se encontraban históricamente condicionados a un curso de conducta que hacía muy improbable cualquier cambio fundamental, a no ser bajo presiones extremas —guerra, crisis social o colapso económico.

También aquí, por así decirlo, había algo inevitable en este curso particular de desarrollo de los acontecimientos, lo mismo que en el curso subsiguiente de la economía británica. Era prisionera de su propio pasado. Sin embargo, su historia de liderazgo económico y su ininterrumpido poder marítimo, financiero y colonial seguían aportando beneficios económicos tangibles que, a menos que avancemos años y consideremos sus resultados a largo plazo, debemos reconocer. El período que precedió a 1914 fue para la burguesía algo así como una edad de oro de prosperidad y seguridad, el momento en que la sociedad por ella creada alcanzaba su apogeo. Esto podía aplicarse a Inglaterra en muchos aspectos, porque a pesar de los síntomas de pérdida del liderazgo industrial, sus intereses de alcance mundial en los sectores del comercio, transporte marítimo, seguros y financiación seguían prosperando.

El aspecto del capitalismo británico en vísperas de la crisis mundial que se inició en 1914, es el de una economía antigua, madura y rica, profundamente incardinada en el mercado mundial, asentada y algo inflexible frente a las nuevas fuerzas transformadoras.

Había sido forjada en un molde económico constituido por un proceso de siglos de formación de relaciones capitalistas y por el carácter pionero de su industrialización. Muchas de las ventajas de su precoz desarrollo, traducidas en acumulación de riqueza, posición privilegiada en el comercio y las finanzas mundiales y posesión de un gran imperio colonial, seguían conservándose. Por otro lado, arrastró consigo hasta bien entrado el siglo XX el lastre de unas instituciones, estructuras económicas, técnicas, hábitos mentales y de comportamiento formados en el primer período de avance industrial y predominio económico. Así sucedió, por ejemplo, en el terreno de la organización empresarial. Empresas que otrora habían parecido grandes y progresivas, eran ahora excesivamente pequeñas y apegadas a la rutina. Los antiguos métodos empíricos, satisfactorios en una época primitiva de la tecnología en que sólo era posible el avance por medio de tanteos más o menos inspirados e intuición, resultaban anticuados ahora en aquellos sectores donde era imposible producir con eficiencia sin un continuo control de laboratorio.

En el Continente y en los Estados Unidos este período se caracterizó por la aparición de gigantescas empresas, trusts y fusiones de empresas que convertían a los mercados en más inadecuados cada vez. Paralelamente, las grandes sumas de capital necesarios para la construcción de inmensas plantas fabriles en que poder utilizar con el máximo rendimiento las nuevas técnicas, aportaron una vinculación más estrecha y firme entre las empresas y los bancos. En el sector de la producción a gran escala, por lo menos, desaparecía paulatinamente el antiguo capitalismo basado en la competencia. Las gigantescas empresas manufactureras abastecían un ámbito tan amplio de mercado, al operar sobre una gama tan extensa de beneficios, que la competencia se hacía cada vez más inestable. A fin de reducir al máximo los costes en la aplicación de las técnicas más avanzadas, se tendió cada vez más a la concentración vertical. Los acuerdos de partición de mercados, de fijación de precios o de fusión total

sustituyeron a las antiguas contiendas competitivas entre empresas independientes. Ahora bien, aunque estas tendencias se manifestaron también en Inglaterra, lo hicieron con fuerza mucho menor que en los países de industrialización más reciente. Las empresas de mayor antigüedad fundacional se comportaban en forma individualista y cerrada con respecto a sus rivales inglesas o extranjeras. Mostraban, por ejemplo, una notable repugnancia a compartir la información o a discutir problemas técnicos comunes. El único momento en que los empresarios se reunían, era probablemente cuando se trataba de presentar un frente único ante los sindicatos, no cuando se trataba de controlar el mercado. La tendencia de la industria británica a seguir utilizando las técnicas antiguas y a una adaptación muy lenta a las nuevas, disminuyó la eficacia de las fuerzas que la impelían hacia la coalición. En los reductos industriales seguían predominando el tipo de empresa familiar, aun cuando se escondiera tras la fachada proporcionada por la Legislación sobre las Compañías y utilizara los medios que ésta le daba para alcanzar una entidad y continuidad corporativas. Puesto que el mercado de capitales tan sólo proporcionaba una pequeña parte de los fondos de financiación industrial y los bancos seguían aplicando su política de no-participación en inversiones o promociones industriales a largo plazo, las presiones financieras impelentes a la asociación —que tan importantes eran en otros países— se encontraban aquí prácticamente ausentes.

Si la influencia de las estructuras tradicionales prolongó la vida de las fuerzas individualistas y competitivas, la opinión pública y la política oficial actuaron en el mismo sentido. La misma apertura del mercado inglés actuaba de fuerza disuasoria del desarrollo del monopolio. En aquellos sectores expuestos a la competencia extranjera, la posibilidad de mantenimiento de precios se veía gravemente limitada. Las materias primas provenían en su mayor parte de fuentes extranjeras, lo que proporcionaba muy poco apoyo para la aparición de un monopolio fundado sobre la base del

control de los recursos naturales. La industria del carbón, al haberse desarrollado en el primer período de capitalismo individualista, había estado siempre muy fragmentada y, aunque existían algunas grandes empresas mineras, no podían pretender controlar los precios. Los principales diagramas de sostenimiento de precios y asociaciones beneficiosas anteriores a 1914, deben buscarse en aquellas industrias que poseían un dominio seguro del mercado interior o en aquellas cuyos productos no eran sustituibles por productos similares de procedencia nacional o extranjera. Vemos, pues, que a pesar de la aparición de síntomas evidentes de la decadencia de las fuerzas competitivas en algunos sectores, el antiguo carácter individualista de la empresa británica seguía básicamente inalterado. Además, la opinión pública, los tribunales y el mismo gobierno se mostraban recelosos y hostiles a toda acción que redundara en restricciones comerciales. Había una confianza inalterada en las virtudes de la competición.

Si la asociación de gigantescos intereses y la creciente interpenetración del capital industrial y bancario marcaban los hitos del estadio más avanzado del capitalismo, puede afirmarse de Inglaterra que durante los años que precedieron a 1914 estuvo claramente rezagada. El país que había sido escenario del proceso histórico capitalista más prolongado y cuya sociedad había recibido las influencias renovadoras más eficaces de la Revolución Industrial, no fue el lugar donde las tendencias inherentes al capitalismo industrial desplegaron con mayor celeridad sus diversas metamorfosis hasta alcanzar su pleno desarrollo. Al contrario, sus estructuras y hábitos, formados en las primeras etapas de avanzadillas, fueron conservados hasta una época en que aparecieron como vestigios del pasado. Paralelamente, lo lejano de sus orígenes y su entrañamiento en toda la estructura económica y social las hacía extremadamente correosas y tenaces; después de un período de cincuenta años seguían conservando un grado notable de vitalidad.

Con todo, estos rasgos arcaicos —que seguían con-

servando vestigios de una época todavía más antigua de cuño precapitalista (la monarquía, la nobleza hereditaria y la pompa y simbolismo tradicionales de la «Vieja Inglaterra»)— eran de origen y naturaleza esencialmente capitalistas. Añadamos que Inglaterra fue el país de transformación más completa entre los países industriales bajo procesos de industrialización y urbanismo. Los residuos no-capitalistas y preindustriales eran simplemente decorativos. Durante largo tiempo no había habido lugar para una clase campesina ni demasiado para pequeños artesanos independientes. La clase superior terrateniente, aun cuando conservaba algunos rasgos superficiales de cariz «feudal», hacía tiempo que se había integrado en una economía de mercado. Su coalición con las familias burguesas acaudaladas avanzaba con mayor rapidez que en ningún período anterior. No existían regiones especialmente atrasadas en las que mantuvieran su vigor las relaciones precapitalistas. La estructura social había sido moldeada según un patrón urbano al que las áreas rurales veíanse cada vez más obligadas a adaptarse. El grado de homogeneidad en los patrones de consumo era mucho mayor que el que podía encontrarse en otros países, en los que las pautas geográficas de desarrollo habían sido mucho más desiguales. La distribución de los ingresos seguía siendo desigual y en sus niveles inferiores continuaba teniendo un índice muy bajo. La riqueza y los ingresos continuaban siendo los determinantes principales de la situación del individuo y de la familia en la pirámide social; las antiguas divisorias de clases no habían perdido tanta vigencia en ninguno de los «nuevos» países industriales como en los Estados Unidos. Prácticamente ningún sector de la población seguía practicando la autosuficiencia. Para vivir era necesario disponer de una fuente de ingresos y, si éstos no provenían de las propiedades que uno pudiera poseer, como sucedía en la inmensa mayoría de los casos, debían proceder de la venta de la propia capacidad laboral en el mercado. Probablemente en ninguna otra parte del mundo existía por esta época un patrón ocupacional más complejo y variado sobre

la base de las relaciones de mercado. Era la expresión consumada de una economía de libre comercio, que seguía operando sobre bases esencialmente competitivas, estando confinada la actuación del estado a campos tales como la educación y la legislación laboral —en aquellos casos en que la libre operación de las fuerzas de mercado mostraba resultados socialmente intolerables o se manifestaba incapaz de actuar.

Considerar únicamente a la economía británica de este período como el semillero de todos los problemas que iban a surgir durante el siglo XX, sería por tanto una visión parcial. Como resultado de su liderazgo en la creación de una economía capitalista moderna, los dueños de las plantas industriales y de las empresas comerciales seguían gozando de ventajas muy concretas. El volumen de sus riquezas acumuladas y la cuantía de sus ingresos les daban una facilidad y capacidad de maniobra, a pesar de los retrocesos y de la competencia extranjera, que probablemente quisieran para sí sus sucesores actuales. Es cierto que la invulnerabilidad aparente de su posición les hacía hasta cierto punto pecar de autocomplacencia y redujo el ritmo de adopción de nuevas técnicas, métodos de organización y cambios de política que hubieran hecho menos dolorosa la adaptación del capitalismo británico a las transformaciones del siglo XX. Es fácil, para quienes gozan de la ventaja de una visión retrospectiva, culpar a los empresarios y a la clase dirigente del período anterior a 1914 de todos los infortunios posteriores. En aquellos momentos se comportaron tal como podía esperarse que se comportaran hombres de sus características y estamento en unas circunstancias específicas históricamente determinadas. Es más, hubiera sido sorprendente que —como estamento— hubieran actuado de forma radicalmente distinta, en respuesta a los indicadores de mercado y a las presiones sociales. Lo que la historia de la economía inglesa de este período parece mostrar es que las fuerzas clásicas del mercado, el capitalismo de cuño antiguo, habían quedado superadas. A pesar de su

anacronismo, podían sobrevivir en Inglaterra gracias a unas especialísimas circunstancias. Tras la brusca destrucción de algunas de ellas por parte de la guerra de 1914-18, forzosamente debía iniciarse un proceso más o menos completo de transformación; sin embargo, estaba muy lejos aún de alcanzar su plenitud, cuando otra guerra volvió a alterar toda la economía mundial, con el consiguiente perjuicio para Inglaterra, haciendo desaparecer además algunos de los capitales supervivientes que habían servido para suavizar el proceso de readaptación. La afirmación de que los problemas del capitalismo inglés radican en el período 1870-1914, contiene una verdad indudable. En cierto sentido, su origen se remonta a una fecha aún más temprana. Pero sería carecer de objetividad desgajarlos del nuevo período crucial que iba a vivir la historia económica del capitalismo mundial y que siguió al estallido de la guerra en 1914 y a la crisis general de todo el sistema que ésta inició.

Problemas para debate:

1. ¿Hasta qué punto pueden atribuirse los puntos débiles de la economía inglesa del período 1870-1914 a falta de capacidad o de celo empresarial?

2. Examina las directrices fundamentales del comercio exterior británico en la década de 1880 y señala los principales cambios que se operaron en él hasta el inicio de la Primera Guerra Mundial.

3. ¿Por qué siguió siendo Inglaterra un país de libre comercio durante este período?

4. ¿Fue excesiva la cantidad de capital invertido en el exterior por súbditos ingleses?

5. ¿Puede considerarse cierta la afirmación de que durante este período la industria inglesa sufría los inconvenientes de haber sido pionera en este campo?

6. ¿Cuáles fueron las fuentes principales de la prosperidad inglesa en el período anterior a 1914?

7. Explica las razones de la ininterumpida primacía de Inglaterra en el sector de la inversión y financiación internacionales.

8. ¿Hasta qué punto puede afirmarse que los problemas de la economía inglesa de mediados del siglo XX tienen sus raíces en el último cuarto del siglo XIX?

Apéndice

A propósito hemos evitado hacer un estudio estadístico o cuantitativo, para poder concentrarnos fundamentalmente en las estructuras. Los principales elementos constitutivos —tales como la producción agraria e industrial, la renta nacional, el comercio exterior y la longitud de la red ferroviaria— así como índices de tipo más sofisticado, pueden encontrarse en las obras citadas en la bibliografía. En la medición del desarrollo económico del siglo XIX hay muchos problemas inherentes y resulta difícil hacer comparaciones ajustadas a la realidad entre un país y otro. Si se hace un esfuerzo por traducir un término esencialmente estructural en su origen a términos cuantitativos, la cosa se complica más aún. ¿Es posible afirmar en qué momento empieza la industrialización? ¿Definirlo estadísticamente en base a un *take-off* económico? ¿Puede medirse el grado de industrialización y distinguir sus diversas etapas? ¿Sobre qué bases puede afirmarse que un país está más industrializado que otro?

Quizás el enfoque más común en la actualidad sea el que se vale de los ingresos *per cápita* y de comparaciones sobre la base de una unidad monetaria internacional a la que puedan reducirse los ingresos de países distintos. Combinado con la descomposición distributiva ocupacional en sector primario (agricultu-

ra, pesca, etc.), sector secundario (fabricación y elaboración) y sector terciario (servicios), permite la confección de una clasificación general. Una vez hechas tales distinciones, los países pueden ser catalogados en los diversos estadios de desarrollo, en función de sus niveles de ingresos. Las obras de Colin Clark —*The Conditions of Economic Progress*— y de W. G. Hoffman —*The Growth of Industrial Economies*— muestran las posibilidades de las técnicas estadísticas modernas.

Otras mediciones de los distintos niveles de desarrollo económico de los países más adelantados nos han sido ofrecidas recientemente por P. Bairoch en un artículo titulado «Niveaux de développement économique de 1810 à 1910», *Annales: Économies, Sociétés, Civilisations*, 20e. année, no. 6, Nov-Déc., 1965. En él ha construido algunas tablas basándose en el consumo *per cápita* de las materias primas fundamentales del industrialismo del siglo XIX, en el uso de la energía, producción agrícola y en la utilización de los ferrocarriles. Estas mediciones parciales poseen la ventaja de proporcionar un material estadístico de gran exactitud y una base de comparación que posibilitan el establecimiento de un orden de industrialización.

A modo de ejemplo, citemos aquí las tablas de Bairoch referentes al algodón, carbón y lingotes de hierro en kilos *per cápita* en los países tratados en este libro y su reclasificación según los diversos conceptos.

Algodón en rama, kg. per cápita

	1840	1860	1880	1900	1910
Reino Unido	7.3	15.1	17.3	18.7	19.8
Alemania	0.9	1.4	2.9	5.8	6.8
Francia	1.5	2.7	2.6	4.5	6.0
Rusia	0.3	0.5	1.0	1.6	3.0
Italia	0.1	0.2	1.1	4.0	5.4

(*Fuente:* Bairoch, Tabla 3 modificada)

Lingotes de hierro, kg. per cápita

	1810	1840	1860	1880	1900	1910	*(acero)* 1910
Reino Unido	20	54	130	220	220	210	150
Alemania	2	5	14	53	130	200	220
Francia	4	12	25	46	65	100	100
Rusia	—	3	5	5	25	31	38
Italia	—	1	2	1	1	8	28

(*Fuente:* Bairoch, Tabla 4)

Consumo de carbón, kg. per cápita

	1810	1840	1860	1880	1900	1910
Reino Unido	600	1110	2450	3740	4070	4040
Alemania	—	110	400	1170	2650	3190
Francia	40	130	390	740	1200	1450
Rusia	—	—	—	70	190	300
Italia	—	—	—	100	150	270

(*Fuente:* Bairoch, Tabla 6)

La importancia comparativa de la industrialización en los países objeto de nuestro estudio, puede comprenderse claramente a través de estas tablas y de otras que Bairoch nos ofrece.

Estas tablas pueden completarse con unas pocas cifras relativas a la producción total de 1913 en millones de toneladas:

	Carbón	*Lingotes de hierro*	*Acero*	*Población* (millones)
Reino Unido	292	10,4	7,7	45 (1911)
Alemania (fronteras de 1913)	190	16,7	17,5	64 (1910)
Francia (fronteras de 1913)	40	5,2	4,6	39 (1910)
Rusia	35	0,4	0,9	175
Italia	0,7	0,4	0,9	36 (1914)

Los porcentajes de población activa dedicada a la agricultura nos dan una indicación útil acerca de la extensión alcanzada por la industrialización. En los años inmediatamente anteriores a 1914, pueden encontrarse aproximadamente los siguientes porcentajes:

Francia: 33 %
Italia: 59.8 %
Alemania: 23 %
Rusia: 86 %

A escala mundial, Bairoch sugiere que los Estados Unidos aventajaron a Inglaterra en nivel de desarrollo industrial alrededor del año 1900. Alemania había superado a Francia en 1880 y estaba alcanzando a Inglaterra, pero hacia 1910 se encontraba aún por detrás de Bélgica. Suiza estaba por delante de Francia, e Italia y Rusia —por este orden— se encontraban detrás de Suecia y España. Esta ordenación no tiene en cuenta la capacidad industrial global, que hubiera puesto a Francia por delante de Bélgica y Suiza. Italia y Rusia veían ante sí el obstáculo de su agricultura, referido no sólo a su peso específico dentro del conjunto de sus economías, sino también al hecho de que dicha agricultura mostraba un índice de sólo un cuarto o un tercio de productividad respecto a la de Estados Unidos, en términos de mano de obra. En otras palabras, el desarrollo económico exigía un gran aumento de la productividad de la agricultura junto a una reducción de su peso relativo en aquellos países menos desarrollados.

Apéndice bibliográfico

El estudio de la historia económica de los principales países europeos guarda aún muchos claros en la bibliografía de lengua inglesa. A pesar de la gran importancia que dicha historia económica reviste en las universidades inglesas, su enfoque tiende a centrarse exclusivamente sobre Inglaterra y a adolecer de insularismo e incluso de parcialismo localista. Esto hace que el volumen global de investigaciones y escritos realmente interesantes sobre el desarrollo económico europeo decepcione por lo reducido de su número. Muchos de los libros de texto en boga o recomendados a los estudiantes fueron escritos hace ya algún tiempo y, cualesquiera que sean sus méritos, no reflejan adecuadamente las últimas tendencias en esta materia.

Podemos afirmar que el grado de investigación sobre la historia de la economía europea es mayor en las universidades americanas que en las inglesas, y que algunos de sus estudios son de una calidad muy notable. Sin embargo, esto puede dar lugar a una impresión exagerada acerca del nivel de interés general por la historia económica europea al otro lado del Atlántico. En realidad, la historia de la economía —sea cual sea su determinación concreta— no posee en las universidades norteamericanas (con algunas notables excepciones) la importancia que reviste en las de nuestro país. Es más, no suele ser admitida como asignatura esencial para la obtención del diploma en ciencias económicas, al contrario de lo que sucede en la mayor parte de las universidades británicas.

Ahora bien, este estudio es necesario y, por ello,

se suele recurrir a dos o tres textos generales que, aunque sean buenos en sí, no reflejan en ningún momento las tendencias actuales de este sector. En los mismos países europeos, especialmente en los occidentales, se ha dado un resurgir del interés por la historia de la economía durante estos últimos años, pero aun así el lugar reservado a esta materia en los cursos universitarios sigue estando muy por debajo del que se le otorga en Inglaterra, al tiempo que esta situación se refleja en la cantidad y calidad de los estudios que se publican al respecto. Añadamos que, sin duda por lo limitado del mercado que dichas obras tienen en este país y en los Estados Unidos, muy pocas de las obras que aparecen en el continente se traducen al inglés. Una selección representativa, publicada después de la primera edición de este libro, puede ser la dirigida por F. Crouzet, W. H. Chaloner y W. M. Stern, titulada *Essays in Economic History 1789-1914* (Arnold, 1969).

El estudiante de Historia Económica Europea —sea a nivel de diplomado o a un nivel superior—, una vez se ha familiarizado con algunos textos generales, se encuentra frente a una relativa escasez de material monográfico —a no ser que domine una o dos lenguas extranjeras—. Algunos aspectos de esta disciplina poseen una bibliografía razonable, pero en otros existen grandes claros, especialmente respecto a la historia de ciertas industrias y empresas, así como en lo tocante a estudios a nivel regional. Evidentemente, tales estudios ni siquiera existen muchas veces en la lengua del propio país, por lo que sería absurdo esperar encontrarlos en inglés. En muchos casos el estudiante se ve forzado a arreglárselas como puede con el mejor material sustitutivo que le salga al paso o a tratar de sacar algunas conclusiones sobre la base de datos fragmentarios. La historia económica europea, especialmente la comparativa, ofrece un enorme campo de investigación y estudio especializado, al mismo tiempo que de síntesis de las conclusiones parciales y diseminadas por el cúmulo de investigación especializada llevada ya a efecto.

El objetivo de esta bibliografía es ofrecer una guía que oriente hacia las principales obras escritas en inglés, especialmente aquellas que nos han resultado útiles en la redacción de los capítulos precedentes. Una visión general de tipo ortodoxo puede encontrarse en dos publicaciones americanas: *Economic History*, por H. Heaton (Harper & Row, 1948) y *An Economic History of Europe*, por C. W. Cole (Harrap, 1952). Una descripción más detallada del siglo XIX puede encontrarse en *An Economic History of Europe since 1750*, por W. Bowden, M. Karpovitch y A. P. Usher (American Book Company, 1937).

A un nivel superior encontramos el importante apartado de la *Cambridge Economic History of Europe*, vol. VI, *The Industrial Revolutions and After* (dirigido por H. J. Habakkuk y M. Postan; Cambridge U.P., 1965), dividido en dos partes, de las cuales el capítulo escrito por D. S. Landes «Technological Change and Development in Western Europe 1750-1914» es de un valor inestimable. Ha sido reeditado después en forma de volumen separado, con materiales adicionales, bajo el título de *The Unbound Prometheus* (Cambridge U.P., 1969). Después de finalizada la preparación de este libro apareció un útil volumen de documentos, reunidos por S. Pollard y C. Holmes, titulado *The Process of Industrialization, 1750-1870* (Arnold, 1968). En la actualidad hay en preparación un segundo volumen.

En la encrucijada de la historia de la economía con los problemas planteados por economistas preocupados por las cuestiones del crecimiento y el desarrollo, han aparecido notables y abundantes contribuciones. En una selección de las obras más interesantes escritas por historiadores, deberíamos citar la tan influyente de W. W. Rostow, *The Stages of Economic Growth* (Cambridge University Press, 1960), cuyas ideas hemos rechazado indirectamente; los ensayos de A. Gerschenkron reunidos en *Economic Backwardness in Historical Perspective* (Pall Mall Press, 1966) que han influenciado algunas partes del presente libro, y la introducción de B. Supple a su colección de con-

ferencias, *The Experience of Economic Growth* (Random House 1963). La tesis de Rostow ha sido objeto de bastantes críticas; pueden encontrarse diversas opiniones al respecto en *The Economics of Take-off into Sustained Growth*, recopilado por W. W. Rostow (Macmillan, 1963).

Se han escrito otros libros realmente sugestivos, en los que se integra la historia económica con las otras fuerzas de carácter más amplio que operan en el desarrollo político y cultural. Por su propia naturaleza, este tipo de obras es susceptible de crítica, puesto que deben adoptar posiciones definidas en cuestiones controvertibles y emitir juicios allí donde la evidencia empírica es a menudo ambigua. A pesar de ello, al alejarse de una perspectiva estrecha y superespecializada del sector que estudian, resultan útiles, despiertan el interés y ponen al descubierto cauces fructíferos para la investigación posterior. Entre las obras más recientes de este tipo cabe señalar: *The Age of Revolution*, por E. J. Hobsbawm (Weidenfeld & Nicolson, 1962), que abarca el período que va de 1789 a 1848; *The Triumph of the Middle Classes*, por C. Morazé (Weidenfeld & Nicolson, 1966), que abarca todo el siglo XIX, y *The Social Origins of Dictatorship and Democracy*, por B. Moore (A. Lane, 1967), que utiliza una gama de datos históricos muy amplia en un esfuerzo por explicar la diversidad política de un cierto número de países, entre los que se incluyen Japón, Estados Unidos y la India.

Para los estudiantes que deseen empezar con estudios más básicos o necesiten un resumen manejable de material informativo fundamental, encontrarán útiles —aunque no orientativas— la obra de A. Birnie *An Economic History of Europe, 1760-1939* (octava ed., Methuen, 1950), y la de W. O. Henderson *The Industrial Revolution on the Continent* (F. Cass, 1961). La obra clásica de J. H. Clapham *The Economic Development of France and Germany 1875-1914* (cuarta ed., Cambridge U.P., 1936) sigue constituyendo un punto de partida indispensable para el estudio de estos países. Sin embargo, su mismo rigor puede desalentar

al estudiante, por lo que debería utilizarse simultáneamente con los estudios más estimulantes ya citados.

Como lectura fundamental de carácter más amplio para un curso de historia económica europea, deberían mencionarse las siguientes obras: *The Jews and Modern Capitalism*, por W. Sombart (Collier-Macmillan, 1963; con una introducción de B. Hoselitz); *General Economic History*, por M. Weber (Collier-Macmillan, 1961) y *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, del mismo autor (Allen & Unwin, 1965)). Por muy equivocados que dichos libros pudieran estar, las tesis en ellos contenidas han constituido un estímulo poderoso para la posterior investigación y discurso. La concepción marxista puede estudiarse en *Capital* (grandes apartados del vol. I hacen referencia a la historia de la economía; también debería estudiarse el capítulo 20 del volumen III). El único estudio importante de carácter general llevado a efecto por un marxista contemporáneo, en este sector, es el de M. Dobb *Studies in the Development of Capitalism* (Routledge, 1946), que se limita esencialmente a Inglaterra aunque hace referencia limitadamente a la experiencia realizada en otros países. Algunas partes de la obra de J. A. Schumpeter *Capitalism, Socialism and Democracy* (Allen & Unwin, 1965) resultan altamente estimulantes para el historiador, al igual que algunas partes de la obra de K. Polanyi *Origins of Our Time* (Gollancz, 1945).

Existe un cierto número de obras, además de las ya mencionadas, que contienen material referente a dos o más países. La obra de W. O. Henderson *Britain and Industrial Europe 1750-1870* (segunda ed., Leicester University Press, 1966) estudia con gran competencia la influencia de la técnica, capital e iniciativa empresarial británica en la industrialización europea. *Europe the World's Banker*, de H. Feis (New York; Kelley, 1930) es una obra clásica sobre el tema de las exportaciones europeas de capital. *A Short History of the International Economy since 1850*, de W. Ashworth (segunda ed., Longmans, 1962), es una obra útil

como libro de texto. Para quien busque un estudio estadístico de la industrialización, puede señalarse el libro *Growth of Industrial Economies*, de W. G. Hoffmann (Manchester University Press, 1958).

La literatura existente sobre el desarrollo económico es muy amplia; de cara al estudiante y con la finalidad de ayudarle a conseguir unos sólidos fundamentos teóricos, pueden recomendarse como obras especialmente útiles las siguientes: *The Theory of Economic Growth*, por W. A. Lewis (Allen & Unwin, 1955); *Possibilities of Economic Progress*, por A. J. Youngson (Cambridge U.P., 1959) y *Approaches to Economic Development*, por N. S. Buchanan y H. S. Ellis (New York, Twentieth Century Fund, 1954)).

Las listas bibliográficas sobre el proceso de industrialización inglés se alargan por momentos, al mismo tiempo que se adopta un enfoque totalmente nuevo gracias a la aplicación de métodos cuantitativos. A pesar de ello, algunas de las obras anteriores siguen conservando un puesto destacado por méritos propios; citemos entre ellas *The Industrial Revolution in the Eighteenth Century* (primera ed., en francés, París 1906; Methuen, edición universitaria de bolsillo), por P. Mantoux; *The Rise of Modern Industry*, por J. L. Hammond y B. Hammond (Methuen, 1925; ed. de bolsillo, 1936) y *The Industrial Revolution 1760-1830*, por T. S. Ashton (Oxford University Press, 1948). La creciente importancia de la historia de la economía como asignatura universitaria desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, ha tenido uno de sus frutos más importantes en el gran número de libros dedicados al período de la Revolución Industrial. Sin embargo, sigue habiendo en ellos una fuerte obsesión empírica y una repugnancia general a todo lo que sea obtención de conclusiones. La interpretación de dicho proceso sigue siendo objeto de continua discusión, lo que puede dar al estudiante la impresión de que no se ha llegado a conclusiones firmes o de que no se pueda quizá llegar a ellas. Entre las últimas obras destinadas al estudiante, pueden mencionarse las siguientes: *British Economic Growth, 1688-1959*, de P. Deane y

W. A. Cole (Cambridge U.P., 1962), que es un primer intento de aplicación de métodos cuantitativos; la interpretación personal de P. Deane puede encontrarse en *The First Industrial Revolution* (Cambridge U.P., 1965); M. W. Flinn hace un examen de la bibliografía susceptible de ser utilizada por el estudiante, en *The Origins of the Industrial Revolution* (Longmans, 1966); *The First Industrial Nation*, de P. Mathias (Methuen, 1969) constituye una síntesis actual y útil aparecida mientras nuestro libro estaba en prensa. Todos estos libros tienen sus propios defectos y las críticas a que se han visto sometidos demuestran cuán lejos estamos todavía de llegar a un acuerdo. Un tratamiento más escéptico de la cuestión puede hallarse en una introducción a una útil colección de ensayos: *The Causes of the Industrial Revolution in England*, por R. M. Hartwell (Methuen, 1967). El mismo autor ha escrito una visión general, destinada al lector común o al principiante, en el órgano de la Historical Association, y que ha titulado *The Industrial Revolution in England* (ed. revisada, 1966).

S. Pollard habla con autoridad, entre otras cosas, sobre las fuentes de la acumulación de capital y los problemas de reclutamiento de mano de obra en las primeras fábricas, en su obra *The Genesis of Modern Management* (E. Arnold, 1965). *Country Banking in the Industrial Revolution*, de L. S. Presnall (Oxford U.P., 1956), es el libro clásico al respecto. Por lo que concierne a la banca, consúltese también el capítulo de Rondo Cameron en el libro dirigido por él y que se titula *Banking in the Early Stages of Industrialization* (Oxford U.P., 1967).

Hay pocos estudios generales en relación al capítulo que trata de la revolución agraria que utilicen el término en su acepción más amplia a fin de abarcar la transición de una agricultura tradicional a otra orientada hacia el mercado. Hay en cambio muchos estudios parciales y una amplia gama de disensiones de opinión acerca de muchos aspectos de la transición agraria. Una buena historia de carácter general puede ser *The Agrarian History of Western Europe*, por B. H.

Slicher van Barth (Edward Arnold, 1963); y, con respecto al siglo XIX, puede utilizarse *Agriculture in Western Europe*, por M. Tracey (New York, Praeger 1964). Una obra clásica respecto al caso francés, es el libro de M. Bloch *French Rural History* (trad. por J. Sondheimer, Routledge 1966). Los importantes estudios de G. Lefevbre acerca del campesinado francés en el período revolucionario no han sido traducidos en su totalidad. Al tratar de Francia, haremos referencia a algunos artículos importantes. La discusión acerca del sistema de vallado inglés continúa. La obra de Hammond *The Village Labourer* (1911; n. ed. en Longmans, 1966) sigue siendo esencial. El revisionismo de la escuela moderna tiene una buena representación en *The Agricultural Revolution, 1750-1880*, de J. D. Chambers y G. E. Mingay (Batsford, 1966).

Dejando a un lado a Clapham, *op. cit.*, tan sólo *France: a History of National Economics*, de S. B. Clough (New York, Octagon 1964), abarca la totalidad de la historia económica francesa en el siglo XIX. Esta última obra sigue siendo de utilidad, aunque se ciñe sobre todo a la política estatal y a la protección arancelaria y resulta un poco anticuada. Un libro en preparación de este mismo autor, *Economic Forces in French History*, adopta un enfoque más interpretativo con la ayuda de investigaciones recientes publicadas tanto en lengua francesa como inglesa.

The Industrial Revolution in France 1815-1848, de A. L. Dunham (New York, Exposition Press 1955) es una investigación académica que suele abrumar al lector debido a la gran masa de datos materiales. La obra anterior de este mismo autor, *The Anglo-French Treaty of Commerce of 1860 and the Progress of the Industrial Revolution in France* (Ann Arbor, University of Michigan Press, 1930), sigue siendo la obra clásica en este campo. Un número notable de profesores americanos han continuado sosteniendo el interés por la historia económica francesa, especialmente Rondo Cameron y D. S. Landes. El libro del primero, *France and the Economic Development of Europe* (segunda ed., Rand McNally 1967), contiene un valioso caudal de informa-

ción acerca de la economía francesa, pero constituye sobre todo un estudio sobre la inversión francesa y su influencia financiera en otros países europeos. Su capítulo sobre la banca francesa en la obra anteriormente citada, constituye un resumen de gran actualidad y muy puesto al día. Para puntos de vista adicionales acerca de la financiación francesa, puede consultarse *Bankers and Pashas in Egypt*, de D. S. Landes (Heinemann, 1958).

A la hora de intentar explicar la economía francesa del siglo XIX y su supuesto retraso, el estudiante debe tener en cuenta la comparación directa o indirecta respecto al desarrollo de otros países. Un punto de partida estimulante puede ser el brillante artículo de F. Crouzet: «England and France in the Eighteenth Century: A Comparative Analysis of Two Economic Growths», incluido en la ya citada obra de R. M. Martwell. Para confrontar puntos de vista diversos sobre el siglo siguiente, disponemos de material como «Retardative factors in French economic growth», de S. B. Clough, aparecido en *Journal of Economic History*, Suplemento de 1946; «French entrepreneurship and industrial growth», de D. S. Landes, aparecido también en *Journal of Economic History*, IX, mayo de 1949; «Economic growth and stagnation in France», de R. C. Cameron, *Journal of Modern History*, XXX, n.° 1, 1958; y «Structural factors in the retardation of French economic growth», de T. Kemp, en *Kylos*, XV, 1962, fasc. 2.

Un intento ambicioso, pero no logrado del todo, de abordar el problema sobre una base explícitamente comparativa, lo encontramos en *Economic Growth in France and Britain, 1851-1950*, por C. Kindleberger (Harvard U.P., 1964). Como trabajo pionero en este campo, merece una atención especial; contiene, además, una detallada bibliografía.

Dejando a un lado el artículo de Landes ya citado, este mismo autor ha realizado un estudio sobre el empresario francés en «French Business and the Businessman: a Social and Cultural Analysis» incluido en el libro *Modern France*, de E. M. Earle; «The En-

trepreneur and the Social Order: France and the United States» de J. E. Sawyer, en el libro *Men in Business,* dirigido por W. Miller (Harvard U.P., 1952; Harper Torchbooks); y también «Entrepreneurship and Capital Formation in France and Britain since 1700» de B. Hoselitz, en el libro *Capital Formation and Economic Growth,* de M. Abramovitz (Princeton U.P., 1955). El empresario francés sale bastante malparado de estos libros y existe el peligro de descargar sobre él una porción excesiva de culpa por los acontecimientos de la economía francesa, así como de crear un tópico dañino. P. Stearns en «British industry through the eyes of French industrialists», *Journal of Modern History,* XXXVII, 1965, nos muestra cuán asustados se encontraban de la competencia inglesa. Todos estos estudios otorgan un espacio insuficiente a la adaptación que los franceses supieron adoptar respecto a sus mercados, lo mismo que a su posición competitiva, y no enjuician adecuadamente sus éxitos.

La tesis del *take-off* de Rostow ha sido discutida con mucha efectividad por la máxima autoridad en estadística histórica francesa, J. Marczewski, en «The take-off hypothesis and French experience» incluido en la obra ya citada de Rostow. Puede verse también su artículo «Some aspects of the economic growth of France» en *Economic Development and Cultural Change,* XI, n.° 3, 1961, donde puede encontrarse un bosquejo estadístico del tema.

Entre las restantes obras inglesas sobre aspectos particulares del desarrollo económico francés, pueden mencionarse las siguientes. Sobre agricultura: «Lefebvre and the French peasants», de R. R. Palmer, en *Journal of Modern History,* XXXI, n.° 4, 1959; «From feudalism to family farms in France», de F. L. Sargent, en Agricultural History, XXV, n.° 4, 1961; «The origins of the French peasant revolution», de A. Davies, en *History,* XXIX, n.° 165, 1964; sobre el tema de los aranceles tenemos *A History of French Commercial Policies,* por F. A. Haight (New York, Macmillan 1941), y *The Méline Tariff,* por E. O. Golob (Columbia U.P., 1944). La obra de H. D. White *The French Inter-*

national Accounts (Harvard U.P., 1933) resulta de utilidad, pero debe manejarse con cuidado a la vista de las críticas hechas por R. C. Cameron en *France and the Economic Development of Europe 1800-1914* (Princeton U.P., 1961). K. A. Doukas aborda algunos aspectos de una importante cuestión en *French Reilways and the State* (Columbia U.P., 1945). Asimismo resulta útil el artículo de C. E. Freedeman «Joint stock business organisation in France, 1807-1867» aparecido en *Business History Review*, XXXIX, n.° 2, 1965.

Material complementario podremos hallarlo en el libro supervisado por E. M. Earle y que ya hemos citado, asimismo en el dirigido por S. R. Hoffman *In Search of France* (Harvard U.O., 1963) (publicado en Inglaterra bajo el título: *France: Change and Tradition*, Gollancz, 1963) y en el de G. Chapman *The Third Republic of France* (Macmillan, 1962); podemos recurrir asimismo al apartado «The French economy» en *Economic Survey of Europe 1954* (E.C.E.).

Fuera de la obra de Clapham no tenemos ninguna otra historia económica general de Alemania durante el siglo XIX, aunque algunos de sus aspectos estén tratados en la obra de W. O. Henderson *The Industrial Revolution on the Continent*. El mejor tratado acerca de los comienzos del siglo XIX lo tenemos en el libro de T. S. Hamerow *Restoration, Revolution, Reaction* (Princeton U.P.; O.U.P., 1966), pero su enfoque es el de una explicación del desarrollo político alemán y no ha sido concebido primordialmente como historia económica. La última parte del siglo XIX y todo el siglo XX poseen una mayor bibliografía, pero para el período anterior el estudiante deberá acudir a monografías sobre todo. Las principales obras alemanas no han sido traducidas aún, hecho que revela quizás el escaso interés que los estudios económicos alemanes despiertan en los países de habla inglesa.

Respecto al período posterior a 1870, véase a G. Stolper (y a otros en la nueva edición) en *The German Economy 1870 to the Present Day* (Weidenfeld & Nicolson, 1967), obra que, sin embargo, dedica un espacio más bien reducido al siglo XIX. La obra de W. F.

Bruck *Social and Economic History of Germany from William II to Hitler* (O.U.P., 1938) contiene gran cantidad de material útil, pero está concebida como parte de un enfoque filosófico que el lector puede encontrar difícil e imposible de digerir.

En el informe de Landes «The structure of enterprise in the nineteenth century» leído en el Undécimo Congreso Histórico Internacional, celebrado en 1960, e incluido también en su *Proceedings,* encontramos algunos conceptos interesantes surgidos a la luz de la comparación del desarrollo y estructura económicos de Alemania con los de otros países. Véase también su capítulo «Japan and Europe: Contrasts in Industrialization» en la obra dirigida por W. W. Lockwood *The State and Economic Enterprise in Japan* (Princeton U.P.; O.U.P., 1966).

W. O. Henderson atribuye un papel más positivo a la burocracia prusiana que algunos de sus críticos, en sus obras *The State and the Industrial Revolution in Russia* (Liverpool U.P., 1958) y *Studies in the Economic Policy of Frederick the Great* (F. Cass, 1963). Su estudio *The Zollverein* (Cambridge U.P., 1939) es de un valor inestimable; véase asimismo *The Evolution of the Zollverein,* por A. H. Price (Ann Arbor, Univ. of Michigan Press, 1949).

El carácter especial del sistema bancario alemán está estudiado por R. Tilly en su capítulo incluido en el libro dirigido por Rondo Cameron *Banking in the Early Stages of Industrialization,* y sus orígenes se encuentran esbozados con mayor amplitud en su sutil estudio *Financial Institution and Industrialization in the Rhineland* (Wisconsin U.P., 1966). Es evidente que se necesitan muchos más estudios de esta calidad con respecto a la historia económica de Alemania. El mismo libro de Cameron contiene interesantes apartados referentes a las finanzas alemanas.

Respecto a la reforma agraria, véase «Agrarian reform in Central Europe», por W. Conze, incluido en la obra de G. S. Metraux y F. Crouzet *The Nineteenth Century World* (Mentor, New American Library, 1963); el resumen en la obra ya citada de Tracey y el libro

de F. Wunderlich *Farm Labor in Germany 1810-1945* (Princeton U.P., 1961).

El impacto de la industrialización sobre la estructura social tradicional de Alemania es tema que inspira a un buen número de escritores. T. Veblen lo trata con su característica idiosincrasia en *Imperial Germany and the Industrial Revolution* (Univ. of Michigan Press; Cresset 1966). Es probable que el estudiante sufra una decepción con la lectura de este libro, puesto que no trata —al revés de lo que el título puede dar a entender— del proceso mismo de industrialización. Conviene recordar la importancia de los escritos de Gerschenkron con respecto a este tema. Véase también el ensayo de R. A. Brady: «The economic impact of Imperial Germany: industrial policy», aparecido en *Journal of Economic History*, Suplemento, The Tasks of Economic History, diciembre 1945. Sobre temas paralelos, consúltese «Political and Social Consequences of the Great Depression of 1873-1896 in Central Europe», por H. Rosenberg, aparecido en *Economic History Review*, XII, 1943; este estudio ha sido ampliado hasta formar un voluminoso libro sobre la era de Bismarck, que no ha sido traducido al inglés. Véase también «"Agrarians" versus "Industrializers": social conservative resistance to industrialism and capitalism in late nineteenth-century Germany» de H. Lebovics, aparecido en *International Review of Social History*, XI, n.° I, 1967, que insiste sobre todo en el problema de la adaptación.

El material monográfico restante es más bien escaso. Tenemos la tesis de J. J. Beer *The Emergence of the German Dye Industry* (Illinois U.P., 1959) que trata y explica un importante éxito industrial. *German Commercial Policy*, de W. Röpke (Longmans, 1934), constituye un útil resumen desde el punto de vista del liberalismo económico. *The Ruhr: a study in historical and economic geography*, por N. J. G. Pounds (Faber, 1952), es un valioso estudio realizado por un geógrafo economista, en el que se incluyen algunos materiales históricos sobre esta área industrial clave. Encontramos también material histórico en el estudio

de este mismo autor realizado en colaboración con W. N. Parker, *Coal and Steel in Western Europe* (Faber, 1957). El impacto que la competencia alemana tuvo sobre Inglaterra está estudiado en el libro de R. J. S. Hoffman *Great Britain and the German Trade Rivalry 1875-1914* (University of Philadelphia Press, 1933; reimpr. en New York, Russell 1964).

H. Kisch está investigando las industrias textiles del Rin durante el período precedente; véase su «Growth deterrents of a medieval heritage: the Aachen-Area woollen trades before 1790», en *Journal of Economic History*, Dic. 1964, XXIV.

El estudiante de historia económica rusa tiene buen acopio de libros en inglés a su alcance, bastantes más que en el caso de Alemania, cuyo olvido resulta escandaloso. En la misma *Cambridge Economic History*, se dedican dos capítulos a Rusia, uno de Gerschenkron y otro de Portal, mientras que a Alemania se la incluye en el bloque de Europa Occidental.

Gracias al American Council of Learned Societies hemos podido gozar de la traducción de un libro soviético fundamental, *History of the National Economy of Russia* (New York, Macmillan 1949). Es, o intenta ser, una interpretación marxista; escrito durante la era staliniana, tiende a ser rígido y doctrinario, pero constituye un resumen de datos muy completo y de un valor inapreciable. *An Economic History of Russia*, de J. Mavor (Dent, 1914), fue escrito antes de que la revolución bolchevique convirtiera la historia económica rusa en campo de pasiones y distorsión. Constituye una buena piedra de toque para la valoración de obras posteriores.

A Survey of Russian History de B. H. Summer (segunda ed., Duckworth 1948; colecc. univers. de bolsillo, Methuen) trata acerca del desarrollo económico y social. Como útiles introducciones a este tema, podemos citar un cierto número de capítulos del libro dirigido por C. E. Black *The Transformation of Russian Society since 1861* (Harvard U.P., 1960). El capítulo segundo de *Soviet Economic Development since 1917*, de M. H. Dobb (ed. revis.; New York, International

Publishers 1967), resume el desarrollo anterior. Una orientación útil para este período la encontraremos en el libro de M. Miller *The Economic Development of Russia, 1905-1914* (segunda ed., F. Cass, 1967).

La mayor parte de estas obras incluyen su propia interpretación. La tesis presentada por A. Baykov, en la que se minimiza el papel desempeñado por los siervos en el retraso del desarrollo económico, debe ser leída por lo que tiene de heterodoxia y provocación intelectual; se encuentra publicada en *Economic History Review,* 2.ª serie, VII, 1954-55, y se titula «The economic development of Russia». Véase asimismo el artículo de H. J. Ellison «Economic modernisation in Imperial Russia» que es sobre todo una compilación de datos; apareció en *Journal of Economic History,* XXV, Dic. 1965.

Las estadísticas referentes al desarrollo económico ruso, nos son ofrecidas por Gerschenkron en la obra ya citada, pero han sido reelaboradas más recientemente por R. W. Goldsmith en un artículo titulado «The Economic Growth of Russia» aparecido en *Economic Development and Cultural Change,* IX, n.º 3, 1961 (Johnson Reprint Corp., New York, 1966).

Se ha prestado mucha atención al sector de la agricultura, debido al problema de la servidumbre. La situación anterior a 1861 es tratada con gran amplitud por J. Blum en *Lord and Peasant in Russia* (New York, Atheneum 1964). Quizá la mejor introducción al período posterior siga siendo la obra de G. T. Robinson *Rural Russia under the Old Regime* (New York, Macmillan 1967). Véase también *The Russian Peasant Movement,* de L. Owen (New York, Russell 1963); *The Great Siberian Migration,* de D. W. Treadgold (Princeton U.P., 1967), y «The concept of the Stolypin land reform» por G. L. Yamey, aparecido en *The Slavic Review,* XXIII, n.º 2, 1964. Con respecto a las opiniones de Lenin, véase «The agrarian question in Russia» en *Collected Works,* de V. I. Lenin, vol. 15.

La contribución de Olga Crisp al volumen colectivo sobre la banca dirigido por Cameron, constituye una

excelente introducción al tema; véase también su artículo «Russian financial policy and the gold standard» en *Economic History Review*, 2.ª serie, VI, n.º 2, 1953-54.

Los problemas referentes al reclutamiento de mano de obra han sido estudiados por G. V. Rimlinger en «Autocracy and the factory order in early Russian industrialization», publicado en *Journal of Economic History*, XX, marzo 1960, y en «The expansion of the labour market in capitalist Russia, 1861-1917», publicado asimismo en *Journal of Economic History*, XXI, junio 1961; puede consultarse también «Russian peasants in the factory» de T. H. Von Laue, en *Journal of Economic History*, XXI, 1961.

Las alternativas a que se enfrentaba la autocracia en el cambio de siglo, son estudiadas a través de la carrera del estadista más destacado de la época en el libro de T. H. Von Laue *Sergei Witte and the Industrialization of Russia* (Columbia U.P., 1963). Los dilemas de los liberales son examinados por G. Fischer en *Russian Liberalism* (Harvard U.P., 1958). La obra de Lenin *The Development of Capitalism in Russia* (trad. inglesa en *Collected Works*, vol. 3, Lawrence & Wishart, 1960), contiene una buena cantidad de datos además de una vigorosa polémica contra la escuela de los Narodnik. La literatura del otro bando no es tan fácilmente asequible, pero pueden encontrarse resúmenes en las obras ya citadas. Existen numerosas obras sobre el movimiento revolucionario del siglo XIX, sobre la intelectualidad y sobre el movimiento obrero anterior a 1917, que arrojan alguna luz sobre el desarrollo económico. Entre ellas sobresale *Roots of Revolution*, de F. Venturi (London, Wiedenfeld and Nicholson; New York, Knopf, 1960).

La lista de obras en inglés sobre el desarrollo económico italiano es la más corta de todas. Hasta la aparición del libro de S. B. Clough *Economic History of Modern Italy* (Columbia U.P., 1964), no se disponía de ninguna obra de carácter general. Clough no se aleja gran cosa de un tratamiento puramente empírico del tema, pero ha señalado el camino. En el libro de

M. F. Neufeld *Italy: School for Awakening Countries* (New York School of Industrial and Labor Relations, Cornell University 1965) podemos encontrar muchos elementos de historia económica, si bien se inspira grandemente en artículos conocidos, como el de A. Gerschenkron «Observations on the Rate of Economic Growth in Italy», aparecido en *Journal of Economic History*, XV, n.º 9, 1955 (también en la obra citada), y el de S. B. Clough y Levy «Economic Growth in Italy», aparecido en *Journal of Economic History*, XVI, n.º 3, 1956.

Italy from Liberalism to Fascism, por C. Seton-Watson (Methuen, 1967), que es una excelente historia general —aunque de modestas pretensiones en el terreno de la historia de la economía— contiene elementos útiles. Véase también *Italy: a Modern History*, de D. Mack Smith (University of Michigan Press; Cresset 1959); «How success spoiled the Risorgimento», por R. Grew, publicado en *Journal of Modern History*, XXXIV, 1962; y «Two recent polemics on the character of the Risorgimento», por J. M. Cammet, en *Science and Society*, XXVII, 1963.

Se encontrarán algunas sugerencias valiosas en la obra citada de Gerschenkron. En cuanto al papel desempeñado por los bancos, véase el reciente artículo de J. S. Cohen «Financing Industrialization in Italy, 1894-1914: the partial transformation of a latecomer», en *Journal of Economic History*, XXVII, 1967.

No abunda en inglés la bibliografía sobre el Problema del Sur. Puede acudirse en concreto al artículo de R. S. Eckaus, «The north-south differential in Italian economic development», publicado en *Journal of Economic History*, XXI, 1961, donde podrá encontrarse un análisis estadístico. Algunos de los hechos básicos son recogidos por A. Molinari en «Southern Italy», *Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review*, VIII, 1949, y por F. Vochting —autor de una obra importante sobre la materia— en «Industrialization and pre-industrialization in Southern Italy», *Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review*, XXI, 1952. De cara a una visión general del problema en su aspecto so-

cial y como parte de un problema mediterráneo de alcances más amplios, la más instructiva introducción para el estudiante se encontrará en *The Italian South*, por G. Schachter (New York, Random House, 1965). V. Lutz se muestra más interesado por los problemas contemporáneos; véase su *Italy, a Study in Economic Development* (Oxford U.P., 1962). La contribución marxista más importante a la controversia, véase *The Modern Prince*, de A. Gramsci (Lawrence & Wishart, 1968), aunque algunos de sus escritos más importantes están sin traducir.

Para el estudio de aspectos relacionados, pueden consultarse: *The Italian Socialist Movement (1860-1882)*, de R. Hostetter (Van Nostrand, 1958), y *The Italian Emigration of Our Times*, de R. F. Foerster (Harvard University Press, 1924) —un clásico de la sociología.

Acerca del período 1870-1914 inglés, nos encontramos con un número cada día mayor de estudios especializados y con un amplio campo para el debate. Una lista selectiva bastará, por tanto, para el estudiante, puesto que la mayor parte de las obras citadas incluyen bibliografías o referencias exhaustivas. *An Economic History of Modern Britain*, v. III, de J. H. Clapham (Cambridge P.P., 1938) constituye el recurso y obra de referencia indispensable, aunque desde su publicación se ha llevado a cabo una buena cantidad de investigación. *An Economic History of England from 1870-1939*, de W. Ashworth (nueva ed., Methuen 1960), resulta útil como libro de texto, aunque no haya excesiva pasión en él y sus opiniones resulten extremadamente moderadas. Igualmente moderado es el texto introductorio de publicación más reciente: *A History of Economic Change in Britain, 1880-1939*, por R. S. Sayers (Oxford U.P., 1967).

Un ejemplo representativo de la nueva investigación puede hallarse en «Studies in the British Economy, 1870-1914», por J. Saville, *Yorkshire Bulletin of Economic and Social Research*, XVII, 1965, y en el libro dirigido por D. H. Aldcroft *The Development of*

British Industry and Foreign Competition, 1875-1914 (Allen & Unwin, 1968).

Existe una bibliografía abundante sobre «la Gran Depresión». El mejor punto de partida para el estudiante lo constituye el artículo de A. E. Musson «The Great Depression in Britain, 1873-1896: A Reappraisal», publicado en *Journal of Economic History,* XIX, 1959, que contiene gran cantidad de referencias bibliográficas de actualidad. El estudio de S. B. Saul *The Myth of the Great Depression 1873-1896* (Methuen, 1969) ha aparecido después de que hubiéramos terminado este libro. Se opone vigorosamente al uso de esta terminología; aunque resulta difícil para el principiante, contiene una amplia bibliografía. Véase también los artículos de D. Coppock «The climateric of the 1890's: a critical note» en *The Manchester School,* XXIV, n.° 1 1956, y «The Causes of the Great Depression, 1873-96» en *The Manchester Schools,* XXIV, n.° 3, 1961. La interpretación dada por W. W. Rostow, considerada ahora en general inadecuada, puede encontrarse en su *British Economy of the Nineteenth Century* (Oxford U.P., 1948). Una crítica temprana es la de J. Saville «A Comment on Professor Rostow's British Economy of the 19th Century» en *Past and Present,* noviembre 1954.

Otras perspectivas sobre los problemas británicos de esta época pueden encontrarse en la obra citada de Kindleberger; en «The entrepreneur and the British Economy, 1870-1914», de D. H. Aldcroft, publicado en *The Economic History Review,* 2.ª serie, XVII, n.° 1, 1964; en «Some retarding factors in the British economy before 1914», de J. Saville, aparecido en *Yorkshire Bulletin of Economic and Social Research,* mayo 1961; y en «The Handicap of Britain's early start», de F. J. R. Jervis, publicado en *The Manchester School,* XV, n.° 1, 1947.

Acerca de la industria del acero, *Economic History of Steel-making, 1867-1939* (Cambridge U.P., 1940) es el estudio clásico; sin embargo, consúltese también *Iron and Steel in Britain, 1870-1930,* de T. H. Burnham y G. O. Hoskins (Allen & Unwin, 1943). Es importante

también *Studies in British Overseas Trade 1870-1914*, de S. B. Saul (Liverpool U.P., 1960). Respecto a la agricultura, véase el artículo de T. W. Fletcher «The Great Depression of English agriculture, 1873-1896», en *Economic History Review*, 2.ª serie, XIII, n.º 1, 1954, y el libro de C. S. Orwin y E. H. Whetham *History of British Agriculture, 1846-1914* (Longmans, 1964).

Para material contemporánco, véase el libro dirigido por W. H. B. Court *British Economic History, 1870-1914: Documents and Commentary* (Cambridge U.P., 1965).

Las inversiones exteriores son estudiadas por A. K. Cairncross en su *Home and Foreign Investment, 1870-1913* (Cambridge University Press, 1953) —libro indispensable— y por C. K. Hobson en *The Expert of Capital* (New York, Barnes & Noble, 1914) y también por Feis en su obra ya citada. Para tener una idea de las estimaciones existentes acerca de las inversiones inglesas en ultramar, consúltense los cálculos de A. H. Imlah en *Economic Elements in the Pax Britannica* (Harvard U.P., 1958)).

El estudiante adelantado encontrará estimulante la lectura de *American and British Technology in the Nineteenth Century*, de H. J. Habakkuk (Cambridge U.P., 1962), al mismo tiempo que se trata de un ejemplo de primera línea de historia económica comparativa. Una comparación entre Inglaterra y Europa sobre las mismas pautas daría resultados interesantes.

Desde la finalización de este libro ha empezado a aparecer en forma de fascículos y escrito por eminentes especialistas *The Fontana Economic History of Europe*, dirigida por Carlo M. Cipolla; es posible que los estudiantes quieran comparar los fascículos pertinentes con sus correspondientes capítulos de este libro. Otro libro sobre el tema es el del historiador economista americano J. R. T. Hughes *Industrialization and Economic History* (McGraw Hill, 1970).

Para encontrar investigación al día, el estudiante debe acudir evidentemente a *The Economic History Review*, *The Journal of Economic History*, *Past and Present* y a revistas europeas como *Annales*.

Indice